

حكومة عبيد
تفتح ملفات
حكومة الجنزوري

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 242 / Year 21 / February 2000

شباط / فبراير 2000 / السنة الحادية والعشرون / العدد 242

• الموازنة السعودية لـ 2000: النفط يمحو العجز

• مَنْ يخاف من بنك HSBC؟

• خلفيات خروج محمود عبد العزيز من البنك الأهلي

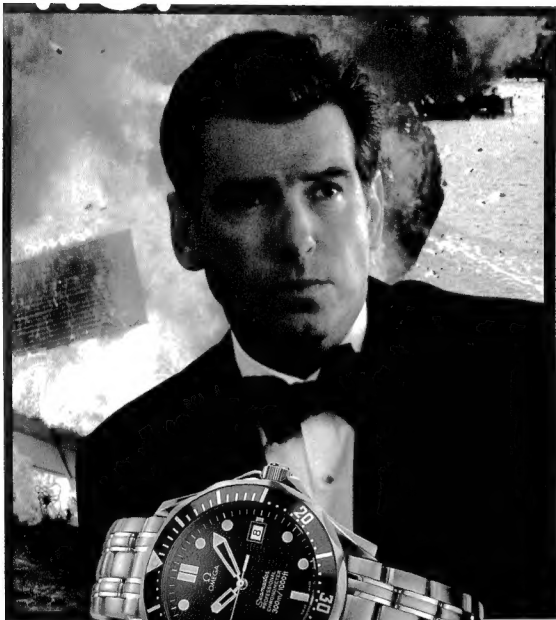
العرب والأنترنت



• قيادة عربية في "أميركان لايف" وAIG

• اليمن على أبواب فورة؟

اختيار جيمس بوند



سیدماستر بروفسنر

کرونومتر اوتوماتیک

مقاومة لتسرب الماء حتى عمق 300/م٣٠٠

أوسمیتا - صنع سويسري منذ ١٩٤٨



THE WORLD IS NOT ENOUGH © 1999 Decca, LLC and United Artists Corporation ALL RIGHTS RESERVED 007 Gun Symbol Logo © 1997 Decca, LLC and United Artists Corporation ALL RIGHTS RESERVED



The World Is Not Enough
007

Ω
OMEGA

The sign of excellence

www.omega.ch



هذا العدد

اتصالات

تستعد مجموعة الاقتصاد والأعمال لإقامة المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات AITEC2000 الذي تنظمه في بيروت - فندق السمرلند - بين 17 و19 شباط/فبراير الجاري بالاشتراك مع وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية والاتحاد الدولي للاتصالات. ويحضر المؤتمر الذي يتعقد تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني د. سليم الحص بعض وزراء الاتصالات العرب وكبار المسؤولين في البلدان العربية وممثلون عن جامعة الدول العربية والأمم المتحدة والاتحاد الدولي للاتصالات والبنك الدولي والهيئة الوطنية لتنظيم الاتصالات في فرنسا. كما يحاضر في المؤتمر أكثر من 40 خبيراً محلياً وعربياً وأجنبياً. ويأتي هذا المؤتمر، كما الأول الذي انعقد العام 1999 ولقي نجاحاً، موكباً للتطورات المتسارعة التي يشهدها هذا القطاع، حيث أن المنطقة مقبلة على تحديات عدة في حقل الاتصالات عناوينها العريضة هي: اتفاقات منظمة التجارة العالمية المتعلقة بتحرير الاتصالات، اشتراك القطاع الخاص في تمويل وتشغيل الاتصالات، اشتراك الدول العربية في أنظمة الاتصالات عبر الأقمار الصناعية، مواكبة ثورة الانترنت التي اجتاحت العالم وأخذت تغير الكثير من أساليب العمل وأسس الاقتصاد التقليدية.

وانطلاقاً من هذا الإدراك لأهمية قطاع الاتصالات، يتزامن مع انعقاد المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات هذا العدد من «الاقتصاد والأعمال» الذي يحمل غلافه عنواناً عريضاً حول «الانترنت العربي» والذي يظهر بصورة واضحة أن الانترنت العربي ما زال في بدايته، وأنه لم يتجاوز لتاريخه الحالة المتواضعة قياساً بالارتفاع القياسي الذي تحققه الانترنت في بلدان العالم المتقدم. إلا أن التطورات الأخيرة توحى بأن ثمة توجّهاً متزايداً في المنطقة العربية نحو إنشاء مواقع أساسية على الشبكة قادرة على الاستقطاب.

نشير إلى أن هذا العدد من «الاقتصاد والأعمال» يتضمن متابعة أهم الأحداث والتطورات الاقتصادية التي شهدتها البلدان العربية سواء على مستوى الاقتصادي أم على مستوى الأعمال.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

ايكو ش.م.ل.

بصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.

APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:

RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center

P.O.Box: 113/6194

Tel: 740173/4 - 353577/8/9

Fax: 00 961 1 354952

Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 46627 Riyadh 11496

Tel: 4778624 - Fax: 4784946

Email: aiwksa@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel: 2956833 - Fax: 2956918

Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris

Tel: (33-1) 42 66 92 71

Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:

www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 38C • AUSTRALIA 10 Aus. \$
- U.K. 38 • CANADA 8C • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 1000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 75.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

شباط / فبراير 2000 / العدد 242

المحتويات

● اعمال

- 6 خلفيات خروج محمود عبد العزيز من البنك الاهلي المصري
10 تجميع بنوك اليرة تمهيداً لطرحها للإكتتاب

● الغلاف

- 28 العرب في سياق الإنترنت
36 البورصات العربية: هل تدخل عصر الاقتصاد الجديد!

● مقال

- 42 الأبعاد الاقتصادية لصيغة التسوية على السار السوري

● اقتصاد عربي

- 44 للوزنة السعودية للعام 2000، النفط بمحو العجز
46 مصر، حكومة عبيد تفتح «ملفات» حكومة الجنزوري
رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان يكشف،
48 ابتزاز متبادل بين الحكومة والقطاع الخاص
51 البحرين والتمهيد الجمركية للوحدة: ميزان الأرباح والخسائر
54 اليمن «السعيد» على أبواب ثورة

● شخصية

- 57 عباس خلف، فضيلة الإلتزام وفن القيادة

● ملكية فكرية

- 62 سعد الفرارجي: «لعبة الأمم» في منظمة التجارة العالمية
66 مشيرة خطاب، من يحمي التراث العربي

● سياحة

- 68 مجموعة «باس» 7 فنادق في لبنان

● المصرفية

- 84 من يخاف من بنك HSBC؟
91 بنك الرياض، مشروع الشراكة التقني بفتح قيود النمو



46



6



57



84

GP GIRARD-PERREGAUX

VINTAGE 1945
Collection



قانتيج

جيرارد - بيريجو



سراويل

منذ ١٨٩٠

جدة : برج علي رضا ٦٥١٩٧٠٠ / التحلية ٦٦٢٥٨٨٦ - الرياض : شارع الستين ٤٧٧٨٢٩٠ / العليا ٤٦٠٢٠٠٨ - الخبر : مركز الراشد ٨٩٤٥٧٤٧
مستط : ٥٦٠٩٤٥ - بيروت : ٩٠٠٥٥٥ - ٠٩ - الموزعون : مجوهرات الثبيتي ، جدة : ٦٦١٢٨٢٨ - مجوهرات الغسال ، المدينة المنورة : ٨٢١٠٥٤٩

www.mouawadjewelers.com



محمود عبد العزيز

أسرار خروج محمود عبد العزيز من البنك الأهلي المصري

يُتهم الأول بالديكتاتورية في إدارة السياسة النقدية وعدم السماح بال رأي الآخر.

وحسب تحليلات الرقابين فقد أخذ هذا الصراع طابعاً سياسياً خلال الأيام الأخيرة لحكومة الجنزوري بدعوى تعاطف بعض رموز السلطة داخل مؤسسة الحكم مع عبد العزيز الذي استغل هذا التعاطف بطريقة الحال في تصعيد المعركة مع المحافظ خصوصاً وأن عبد العزيز تربطه علاقات عمل ذات طابع سياسي مع بعض الأسماء اللامعة في حقل الأعمال.

في الوقت نفسه، لجأ إسماعيل حسن إلى الغطاء السياسي الطبيعي للموقع الذي يمثله والمتمثل في وزير الاقتصاد د. يوسف بطرس غالي ود.كمال الجنزوري رئيس الحكومة والذي إنحاز إلى محافظ البنك المركزي في هذه المعركة فأصدر تعليمات قاطعة لـ عبد العزيز بالتوقف عن الإدلاء بتلك التصريحات الصحفية الساخنة التي إعتاد عليها وعدم الحديث بإسـم الجهاز المصرفي أو بإسـم الحكومة وفي التعليمات التي أجبرت عبد العزيز على الصمت فترة تزيد عن 6 أشهر كانت مثار دهشة الجميع.

ويرجح الجنزوري ومحبي عاطف عبيد تفاؤل عبد العزيز خيراً وظن أن علاقته الوثيقة برئيس الوزراء الجديد سوف تساعده في ترسيخ مواقفه على الساحة خصوصاً وأن الرجلين يتحدثان لغة مشتركة ويتبعان أفكاراً ليبرالية واحدة ويؤمنان بقناعة مؤداها ضرورة إنتصار قيم السوق الحرة. وبالغالب بدأ نجم محمود عبد العزيز يصعد مرة أخرى خلال المرحلة الأخيرة، ولكن جاءت الرياح بما لا تشتهي السفن، حيث فوجئ عبد العزيز بتحاليف كل من يوسف بطرس غالي ووزير الاقتصاد وإسماعيل حسن محافظ البنك المركزي ضده، وبدأ التخطيط لعملية إخراج من البنك مستثنين في ذلك إلى بعض عمليات التعثر التي واجهت عملاء كبار للبنك كان من أبرزهم رجل الأعمال محمود وفيه الأمريكي

العزیز ذا دلالة تتجاوز مسألة بلوغ رئيس البنك سن التقاعد (المعاش) القانونية وفقاً لتقاليد البيروقراطية المصرية، لم أن دلالة الخروج أبعد وأعمق من ذلك، ولم يكن غريباً أن تنطلق كل هذه الأسئلة نظراً للتفاصيل الفاجئة والغريبة التي صاحبت عملية الخروج.

مرواح الأجيال

كشفت عملية خروج محمود عبد العزيز من البنك الأهلي جانباً من الصراع المحتدم في هذه المرحلة بين أجنحة النفوذ السياسي المتخالف مع دوائر الأعمال في مصر، وهو الصراع الناتج بالدرجة الأولى ليس من تناقض المصالح، بقدر ما هو ناتج من تباين الرؤى والأفكار التي أفرزتها مرحلة التحول السياسي والإقتصادي في مصر. فقبل شهرين عدة وفي ظل حكومة د.كمال الجنزوري بدأ الصراع المكتوم بين إسماعيل حسن محافظ البنك المركزي ومحمود عبد العزيز رئيس البنك الأهلي يخرج إلى العلن ويجد طريقه إلى صفحات الصحف، وهو الصراع الذي تحول إلى اتهامات متبادلة بين الطرفين. فالأول يُتهم الثاني بالتفريط لانخفاض على موقع المحافظ والثاني

حملت أنباء القاهرة قبل أسبوعين خروج محمود عبد العزيز من رئاسة البنك الأهلي المصري - أكبر المصارف المصرية، وسبق لـ «الإقتصاد والأعمال» أن أشارت إلى هذا الأمر غير مرة خلال أعدادها السابقة لا سيما منذ خروج عادل الليان من البنك التجاري الدولي (الإقتصاد والأعمال/نيسان/أبريل 1999).

وكانت الإشارة الأخيرة لاحتمال إستغناء عن خدمات عبد العزيز عندما أشارت «الإقتصاد والأعمال» إلى قرار تعيين حسين عبد العزيز نائباً أول لرئيس البنك الأهلي (الإقتصاد والأعمال/كانون الثاني/يناير 2000).

فما هي القصة الكاملة لخروج محمود عبد العزيز؟ من يكون الرئيس الجديد للبنك، وهل يبقى عبد العزيز في رئاسة اتحاد المصارف المصرية واتحاد المصارف العربية؟

القاهرة - محمود عبد العظيم

استضافت الأوساط المصرفية ودوائر الأعمال المصرية من نهشتها إزاء عملية الخروج الدراماتيكية لـ محمود عبد العزيز من البنك الأهلي المصري، لتجد نفسها أمام تكهنات مرحلة ما بعد الخروج والسيناريوهات المحتملة لمستقبل البنك الأهلي - أكبر البنوك المصرية حجماً - تسيطر على هذه الأوساط.

وبدأت الأسئلة تتوالى عما إذا كان تغيير سوف يلحق بدور البنك الأهلي الذي إتمسك بالريادة والمحورية على مدى السنوات العشر الماضية وفي أي اتجاهات ستكون عملية التغيير وعما إذا كان خروج عبد

يوسف بطرس غالي دعم محافظ البنك المركزي ضد

عبد العزيز

وأجواء التغيير تتدور

بمزيد من المتغيرات

في قيادات

المصارف المصرية

Seen at the top



of every corporate ladder

Finally, a PC that's a reflection of those it's been made for. Those in the highest echelons. The Veriton LCD PC. A revolution in product design. Sleek and attractive, it's the perfect harmony of form and function. It houses a powerful Intel® Pentium® III Processor. Saving on space without compromising on features. Get the Veriton LCD PC today. And create an entirely new corporate identity.



ACER 

we hear you

www.acer.co.id

With the Intel Inside logo and Pentium we require the permission of the Intel Corporation

Bahrain: Computer World, Tel: 973-293493, Fax: 973-292253. **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd, Tel: 357-2-426757, Fax: 357-2-436477. **World Processing Centre,** Tel: 357-2-312828, Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Advanced Computer Technology, Tel: 20-2-3010050, Fax: 20-2-3032260. **Egyptcomps,** Tel: 20-2-3375006, Fax: 20-2-3490134. **El Khayal for Trading & Agencies,** Tel: 20-2-3331117, Fax: 20-2-3498517. **IFA Computers S.A.,** Tel: 20-2-2915436. **Israel:** Special Systems Company, Tel: 982-6-5884221, Fax: 982-6-5881557. **TIS Group,** Tel: 982-6-5881111, Fax: 982-6-5880256. **Nesviki Al Sami Computer Services Co. WLL,** Tel: 965-4814863, Fax: 965-4814855. **Libanon:** Computer S.A.L., Tel: 961-1-732653, Fax: 961-1-746584. **Hyperel - Lebanon S.A.L.,** Tel: 961-3-95931, Fax: 961-1-735455, Fax: 961-1-746584. **Morocco:** MMS, Tel: 212-3-262740, Fax: 212-3-253551. **Oman:** Lany Enterprises L.L.C., Tel: 968-7716700, Fax: 968-7713795. **Pakistan:** Electro Sales & Services, Tel: 92-21-452401, Fax: 92-21-452401. **Computer Marketing Company Pvt. Ltd,** Tel: 92-42-5711701, Fax: 92-42-5750691. **Shahzad Limited,** Tel: 921-2313034-8, Fax: 921-2313623. **The Computer Supermarket,** Tel: 92-42-111-111-300, Fax: 92-42-5711136. **Palestine:** New Techni Comp, Tel: 972-2-9958994, Fax: 972-2-9958163. **Qatar:** Qatar Computer Services, Tel: 974-441212, Fax: 974-446206. **Saudi Arabia:** Al-Hamsh Electronics, Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. **Audiam Computer Projects Co. Ltd,** Tel: 966-2-6938623-699400, Fax: 966-2-6944824. **Horham Co. Ltd,** Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4780268. **Electronic Concept Super Store,** Tel: 966-1-4656239, Fax: 966-1-4642739. **Syria:** Avic Computer Systems, Tel: 90-11-3337741, Fax: 90-11-3337741. **Taiwan:** TSMC, Tel: 216-1-860666, Fax: 216-1-860666. **Turkey:** Nils-Acor, Tel: 90-216-3178650, Fax: 90-216-3178650. **U.A.E.:** Emirates Computers Est., Dubai, Tel: 971-4-2825920, Fax: 971-4-2825920. **Abu Dhabi:** Tel: 971-2-6413400, Fax: 971-2-6413401. **Grandhy Group,** Tel: 971-6-5734995, Fax: 971-6-5734400. **Key Information Technology, Dubai:** Tel: 971-4-3524253/3521275, Fax: 971-4-3527344. **Libra Computer Centre, Dubai:** Tel: 971-4-3803719, Fax: 971-4-3803756. **Tycoon National Trading Company:** Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-287786.

من أصل مصري ومحمد حسين جندي رئيس مجموعة شركات (جي. إم. س) وشائعات وفاة أحمد بهجت أحد الدين الكيماز للبنك الأهلي وهي الأحداث التي تلاهقت في فترة زمنية وجيزة فاشاعت جوا من القلق والتوجس على أوضاع الإنتماء في البنك، وبدأت نفخة الحديث عن القروض المدعومة تعود من جديد.

عملية التخطيط بدأت أولاً بصور قرار مد الخدمة لمدة عام نائب رئيس البنك أحمد ضياء الدين الذي بلغ سن المعاش يوم 4 كانون الثاني/يناير وقبل بلوغ عبد العزيز سن المعاش بخمسة أيام فقط ثم جاء الدور على عبد العزيز وانتظر قراراً مماثلاً بتمديد الخدمة من صديقه القديم الذي أصبح يحتل قمة السلطة التنفيذية، إلا أن خطط يوسف بطرس غالي وإصراره على خروج عبد العزيز وضعت عبيد في موقف حرج، ما استدعى تصعيد الأمر للسلطات الأعلى التي وجدت إجماعاً متناقضين إزاء عهد البنك الأهلي الأول بطلب بإخراجه من دون تردد والثاني يطلب بتمديد خدمته، إلا أن الاتجاه الأول انتصر وصدر القرار الذي فاجأ الجميع. الغريب في هذا السيناريو أن يوسف بطرس غالي أصدر تصريحاً صحفياً يوم اتخاذ القرار (في 17 كانون الثاني/يناير) مفاده أن الحكومة قررت عدم مد خدمة القيادات المصرفية التي تبلغ سن المعاش لمنع الفرصة لأجيال جديدة لتتولى المسؤولية وهو التصريح الذي فهم منه الجميع أنه بمثابة تهديد إعلامي لخروج عبد العزيز، إلا أن وزير الاقتصاد يبدو أنه نسي أن الحكومة نفسها أصدرت قراراً بمد خدمة نائب رئيس البنك قبل أسبوعين فقط، ما وضع الحكومة في مأزق حرج ووضع علامات استفهام لا تنتهي أمام هذا السلوك تجاه محمود عبد العزيز.

عبد العزيز... وسيناريوهات المستقبل

لكن الخروج الذي كان مفاجئاً للجميع يبدو أنه لم يكن كذلك. لا محمود عبد العزيز الذي انقسم بالجرأة والشجاعة في الدفاع عن آرائه وقدرته على الحسابات الدقيقة وفي الأمور التي جلبت له متاعب هائلة. فقبل أكثر من عام وعبد العزيز بخطط لرحلة ما بعد البنك الأهلي ويستعد لمواجهة أكثر السيناريوهات تشاسماً ومن ثم لم يتسبم أن يخسر معركة في ظل قواعد تصفية الحسابات التي تقف وراء قرارات الإستمارة في المواقع المهمة. لذلك أولى عبد العزيز البنك التجاري

خروج تراجيدي بعد صدام حاد مع وزير الاقتصاد ومحافظ البنك المركزي

إشارة إلى نهاية جيل كامل من المصرفيين في مصر ومرحلة جديدة يعلو فيها صوت المنافسة والخصخصة

الدولي C.I.B الذي يتولى رئاسته، مثلاً لخدمة البنك الأهلي في رأس المال، أهمية كبرى طيلة هذا العام وبدأ بترتيب الأوضاع الداخلية في البنك بما ساعده على الانتقال الهادئ والمريح إلى هذا البنك إذا ما تأزمت الأمور.

وفي إطار هذه الترتيبات كان صدامه - الذي حدث مصادفة - مع عادل العليان العضو للنتدب السابق للبنك وهو الصدام الذي أسفر عن خروج العليان من التجاري الدولي ومجيء عبد العزيز بعضو منتدب جديد هو هشام عز العرب ثم كانت البداية التي سبقت ذلك في شركة التجاري الدولي للاستثمار - أبرز شركات الاستثمار المالي في الشرق الأوسط - والتي انتهت بانتصار عبد العزيز أيضاً حيث تولى هو رئاسة الشركة وجاء بعضو منتدب ليدير العمل وهو ياسر المواني الذي يدين بموقعه الجديد لـ عبد العزيز.

وحسب المعلومات فإن تعليمات سياسية صدرت منذ أيام بضرورة إستمارة عبد العزيز في رئاسة البنك التجاري الدولي وهو الأمر الذي يفترض تصريحاً نارياً صدر عن عبد العزيز منذ أيام بأنه يعتزم أن يجعل التجاري الدولي البنك الأول في مصر في غضون ثلاث سنوات فقط وهو تصريح - كما نرى - شديد الوضوح ورسالة محددة يبعث بها الرجل الجريح إلى يهمة الأمر.

ونأتي للمواقع الأخرى التي يشغلها عبد العزيز ومصوره في هذه المواقع، أول هذه المواقع هو اتحاد بنوك مصر حيث يشغل عبد العزيز منصب رئيس الاتحاد. فهذا المنصب سوف يغادره عبد العزيز في غضون أسابيع قليلة لأنه يشغله مثلاً للبنك الأهلي، ومن المنتظر أن يعقد مجلس إدارة الاتحاد اجتماعاً مهماً منتصف

شباط/فبراير الجاري لبحث الأمر واختيار رئيس جديد للإتحاد. يذكر أن عبد العزيز كان قد طالب أكثر من مرة بضرورة تغيير النظام الأساسي للإتحاد وأن يجعل منصب رئيس الإتحاد بالانتخاب الحر المباشر بدلاً من أن يكون من بين ممثلي بنوك القطاع العام الأربعة إضافة إلى أنه أعلن من رغبته في ترك الإتحاد أكثر من مرة.

ونأتي لإتحاد المصارف العربية - الذي يشغل عبد العزيز رئاسته بعد فوزه في جولة الانتخابات الأخيرة التي جرت في مدينة شرم الشيخ - العام قبل الماضي فهذا الموقع لن يتركه عبد العزيز بسهولة وربما تستأنده الدولة المصرية من أجل الإستمرار في هذا الموقع نظراً لأهمية من ناحية ونظراً لرغبة مصر الرسمية - وهذا احتمال قائم - في رئاسة هذا الموقع من ناحية ثانية حيث لن تتنازل مصر بسهولة عن دورها في تأسيس هذا الإتحاد وتخفيف دوره بل ودعمه على مدى السنوات الماضية.

لذلك الأمل والرحلة الإنتكالية

لذلك كله يهتم المحللون الماليون في مصر بدور البنك الأهلي بعد مرحلة محمود عبد العزيز أكثر من اهتمامهم بدور عبد العزيز بعد مرحلة البنك الأهلي حيث يرى هؤلاء أن خروج عبد العزيز هو إشارة لنهاية جيل كامل من المصرفيين حيث سبق ذلك وفي غضون شهرين قليلة خروج محمد أبو الفتح من بنك القاهرة وعبد الكريم عبد الحميد من بنك الإسكندرية وعصام الأصدي من بنك مصر. بل يعتقد هؤلاء المحللون أن تصفية هذا الجيل ربما تكون تمهيداً لمرحلة تحول سوف تشهدها البنوك المصرية لاحقاً تعلق فيها أصوات المنافسة والخصخصة على كل ما عداهما من أصوات ومن ثم يرى البعض أن البنك الأهلي سوف يواجه مرحلة مؤقتة لا تزيد عن عام واحد ويواجه مصر قراراً تولى أحمد ضياء الدين لرئاسة البنك الأهلي تكون الحكومة خلالها قد حسمت الكثير من الأمور. في ظل هذه التكتلات يحرب البعض عن مخاوفهم من تراجع دور البنك الأهلي على الساحة المصرفية وإن كانت هذه المخاوف لا تستند لأسباب حقيقية، حيث يتمتع البنك بنظام إدارية داخلية مرنة ومتطورة وتعمل بالدفع الذاتي إلى جانب تمتع البنك بكوادر بشرية جيدة قلما تتوافر لبنك آخر وهي الكوادر التي حصلت على تدريب وتأهيل كبيرين خلال عهد محمود عبد العزيز.

بنك لبنان والمهجر

أكبر مصرف في لبنان



لنمو المؤسسات، الاعتبار الأساسي: ثبات الخطوات



راحة البال

المركز الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر - ص.ب: ١٩١٢-١١ بيروت، لبنان - هاتف: ٧٢٨٩٨٠، ٧١٢٣٠٠ (١) فاكس: ٧٢٨٩٤٦ (١)

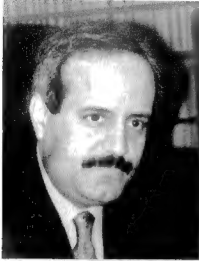
E-mail: blommall@blom.com.lb Web site: www.blom.com.lb

تحت مظلة شركة قابضة

تجميع بنوك البركة تمهيداً لطرحها للإكتتاب

المصرفي عدنان يوسف يشرف على العملية

الهولدينغ تنطلق برأس مال 560 مليون دولار و بـ 12 مصرفاً وأصول إجمالية تزيد على 4 مليارات



عدنان يوسف



أشيع صالح كامل

وتمتلك مجموعة البركة إضافة إلى الشركات التابعة (حيث تمتلك أكثرية الأسهم) نحو 26 شركة زميلة ومصارف استثمار تمتلك المجموعة فيها حصصاً متفاوتة لكنها في غالبيتها حصص أقلية، وستنشط إدارة محفظة هذه الشركات بالشركة القابضة ويتم توضيح أوضاعها وعلاقاتها بالهولدينغ في غضون السنوات الثلاث المقبلة.

وترتدي خطوة مجموعة البركة أهمية كبيرة لأنها تفتح الطريق لأول مرة أمام إمكان توسيع قاعدة مساهمي المجموعة كما أنها تتيح في الوقت نفسه لمجموعة دة البركة التي يملك معظم أسهمها رجل الأعمال السعودي صالح عبد الله كامل تسهيل جزء مهم من حصصها في البنوك التابعة من خلال فتح الشركة القابضة نفسها لسامعات المؤسسات والأفراد، وقد كان ذلك متعزراً في السابق بسبب استقلال بنوك المجموعة وعدم وجود تقييم مستقل أو ميزانية مجمعة لهذه البنوك طيلة الفترة السابقة.

التقييم المذكور شمل 12 مصرفاً تابعة للمجموعة ولم يشمل بالتالي مصارف أخرى تقدر عدم ضمها في الوقت الحاضر بسبب الحاجة إلى تكييف أوضاعها أو معالجة بعض القضايا العالقة في سوقها قبل الشروع في الضم. وأضاف للمصدر أنه في حال ضم البنوك الباقية إلى الشركة القابضة الجديدة فإن رأس المال الإجمالي لهذه الأخيرة قد يرتفع إلى ما بين 800 و900 مليون دولار وذلك وفقاً لعملية التقييم. وجرى تقييم الأصول الإجمالية لبنوك وشركات البركة الـ 12 للشاملة بالتقييم بنحو أربع مليارات دولار. وشمل التجميع في هذه المرحلة بنوك البركة في كل من تركيا ولبنان والبحرين والجزائر وتونس ومصر، والأردن وجنوب أفريقيا وباكستان وبنغلادش فضلاً عن شركتي التوفيق والأمن للماليين اللتين تعملان من البحرين. ومن المقرر أن تتم مراجعة وضع المصارف الباقية للمجموعة، وأن يتقرر في ضوء ذلك إما إدماجها على مراحل أو تصفيتها.

بعد سنوات طويلة من التوسع وإنشاء البنوك الإسلامية أو الاستثمار فيها بدأت مجموعة البركة تنفيذ خطة تستهدف تجميع هذه البنوك في شركة هولدينغ وتميز جهازها التنفيذي والربط القوي للشركات التابعة ضمن مؤسسة تعتمد رؤية واحدة وسياسات متسقة ومتجانسة على صعيد العمليات والاستثمارات. وترافق التحجج الجديد لمجموعة البركة مع تعيين مصرفي محترف لأول مرة كرئيس تنفيذي للمجموعة هو المصرفي البحريني عدنان يوسف الذي كان أحد أركان الإدارة العليا للمؤسسة العربية للمصرفية ABC منذ انطلاقتها العام 1980 قبل أن يضطلع بالإشراف على تطوير شبكة فروعها في الأسواق العربية ثم تطوير العمل المصرفي الإسلامي للمؤسسة وصولاً إلى شغل منصب رئيس مجلس إدارة بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

وكانت مجموعة دة البركة المتعددة الأغراض والمالكة لمجموعة بنوك البركة قد بدأت بتأسيس شركة البركة المالية القابضة في البحرين بإشراف مباشر من مؤسسة نقد البحرين. وتم تأسيس الشركة القابضة بالاستناد إلى تقييم تفصيلي من المراجعين القانونيين آرثر أندرسون وشركاهم لأوضاع البنوك التابعة لمجموعة البركة ولقيمة أموالها الخاصة وحافظ أصولها. يذكر أن تقييم فروع البركة تم على أساس القيمة الدفترية. وحدد رأس المال المصدر للمجموعة بـ 1 مليار دولار. وقد وافقت مؤسسة نقد البحرين على تقرير المراجعين القانونيين الذين قدروا حصص المجموعة في رساميل البنوك التابعة بنحو 500 مليون دولار أميركي إلا أن المؤسسة طلبت دفع 60 مليون دولار كأموال نقدية إضافية وحدد رأس مال الشركة القابضة للمدح بـ 560 مليون دولار. وقال مصدر في البركة إن

المؤشرات المالية الرئيسية لبعض بنوك مجموعة البركة

(1998: مليون دولار أمريكي)

مجموع		السنة 1997		السنة 1998						
4.251	4.349	159.544	146.419	200.582	188.305	114.737	108.690	62.171	57.550	بنك الحركة الاسلامي - البحرين
4.231	2.821	681.223	675.582	997.153	918.170	856.113	795.466	70.520	64.878	البنك الاسلامي الأردني
0.581	0.158	9.165	5.320	27.495	20.252	21.855	16.866	0.151	0.151	بنك البركة السوداني
2.178	1.622	152.210	143.009	175.685	167.055	92.423	89.103	55.642	55.195	بيت التمويل التونسي السعودي**
6.041	2.389	92.858	91.265	173.107	137.034	99.976	67.187	20.093	12.749	بنك البركة الجزائري***
7.084	6.789	414.699	383.117	501.476	460.153	447.757	405.254	35.714	34.829	بنك التمويل المصري السعودي
0.265	0.229	13.926	12.973	39.072	18.546	25.710	9.522	10.007	9.096	بنك البركة - لبنان**

* غير مدققة وقيل الضرائب والمخصصات

** أرقام العام 1998 غير مدققة

*** أرقام العام 1998 حتى نهاية الربع الثالث

يتعامل مع للصرف المعني باعتباره وحالة خاصة، لكن يجب على سبيل الإنصاف القول إن تأسيس البنوك الإسلامية لم يكن ممكناً في مرحلة أولى أن يتم بمساهمات عامة باعتبارها تجرية حديثة العهد ولم يتصلب عودها أو تتخضع جدواها الاقتصادية أو أساليبها القانونية المصرفية، فكان محتماً بذلك أن يتحمل مسؤولية إطلاق تلك التجربة وإنضاجها أفراد يحركهم الحماس أو رؤية معينة ويمتلكون في الوقت نفسه الأموال الوفيرة والاستعداد لتصل الجازفة بمفهومهم أو مع عدد محدود من الأشخاص الذين يشاركونهم قناعاتهم، وهذا ما يفسر أن أكبر تجريبتين لتأسيس المصارف الإسلامية اضطلع بهما شخصان هما الأمير محمد الفيصل (نار المال الإسلامي) وبنوك فيصل) ورجل الأعمال صالح عبد الله كامل. لكن كما أن تجربة تأسيس بنوك البركة اقتضت الاعتماد على مبادرة المؤسس وتدخله مباشرة في مرحلة امتدت زمناً، فإن مك نجاح التجربة هو أن تتمكّن هذه المصارف بعد مضي تلك الوقت من الوقوف على أقدامها كمؤسسات مالية ناجحة ويمكن تحويلها إلى ملكيات عامة. وبهذا فإن اتجاه البركة للتحول إلى شركة مساهمة مقلّة أو عامة يمكن اعتباره أملاً ناجحاً عن أن المجموعة قد اختتمت مرحلة الملك المدير لتدخل مرحلة يبدأ فيها الفصل التدريجي بين الملكية وبين الإدارة التنفيذية على غرار المصارف الناجحة والمستقرة. ■

لكن نظراً للوقت الطويل الذي مضى على عمل كل من بنوك البركة باستقلال عن البنوك الأخرى فإن إخضاع هذه البنوك لهيكلية الشركة القابضة لن يكون سهلاً ولا بد أن يأخذ وقتاً وصبراً، وهذا في حد ذاته يشير إلى دقة المهمة التي تلغ على عاتق الرئيس التنفيذي المعين للمجموعة السيد عدنان يوسف. لكن يوسف يأتي مزوداً بخبرة غنية اكتسبها من عمله الطويل في المؤسسة العربية المصرفية التي كانت هي نفسها أقرب إلى تركيبة الهولدينغ منها إلى البنك التقليدي. كما أن يوسف اضطلع بمهام في شركة فروع الـ ABC في السوق العربية وأضاف إليها في ما بعد خبرته في إعادة هيكلة البنوك الإسلامية للمؤسسة والذي تحول تحت قيادته إلى بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي.

المسألة الثانية: إن تجميع بنوك البركة في شركة قابضة يهدف لاحقاً لسد فجرة أخرى رئيسية هي استمرار تركيز ملكية المجموعة في يد شخص واحد (صالح عبد الله كامل). إذ أن عملية التجميع الحالية ستبقي على صالح عبد الله كامل مالكا شخصياً لأكثرية أسهم شركة الهولدينغ إلى جانب مجموعة بنوك البركة التي يملكها أيضاً بنفسه مع أفراد أسرته. ومعروف أن صيغة الملكية الفردية لمؤسسة مالية تأخذ الودائع وتستثمرها في وجوه شتى أمر لا تحبه السلطات النقدية (كما ظهر جلياً مثلاً عندما أقتلت السلطات النقدية البريطانية بنك البركة في لندن) كما أنه يجعل السوق

وتشير المعلومات إلى أن دلة البركة ستبذل في هذه المرحلة، وبإشراف الرئيس التنفيذي المعين جهداً مكثفاً على صعيد بلورة أوضاع المجموعة وتأمينها على أن يتبع ذلك طرح قسم من رأسمالها في إصدار خاص للمستثمرين أفراداً ومؤسسات وتتوقع المجموعة أن تصبح الشركة القابضة الجديدة في وضع يسمح بطرح جزء منها للمستثمرين قبل نهاية العام 2001. أما تحويل شركة البركة القابضة إلى شركة مساهمة عامة من خلال طرح أسهمها على الجمهور فسيحتاج إلى وقت لأن المجموعة تحتاج قبل ذلك لاستكمال عملية التركيز الحالية والاهتمام بالشركات التابعة وتعزيز ربحيتها وبالتالي نشر ميزانيات موعمة مدققة للمدة التي يفرضها قانون النقد المصرفي الذي تخضع له هذه الشركة.

يبالي القول إن التطورات الأخيرة في مجموعة بنوك البركة تشير لمسالتين رئيسيتين:

المسألة الأولى: إن عملية تجميع الشركات الحقيقية التابعة لمجموعة بنوك البركة تحت مظلة الهولدينغ عملية مطلوبة ولا شك، بل أنها خطوة متأخرة لأن الوضع الجزئي للمجموعة أعاق تفعيل الاستثمارات الكبيرة ونزوها عملياً بين عشرات البنوك والشركات الزميلة بينما ظهرت مجموعة البركة كمظلة عريضة لتلك المؤسسات للتجارة بدلاً من أن تكون مواءمة الفكري وإطار توجيهها وقيادتها.



المسافة الوقت

التيك أول ثلاثة مصابيح خلفية في العالم من حيث السرعة في الإضاءة!

إنها مصابيح LED التي تستخدم لمبات متطورة، فائقة السرعة والقوة التي تمنح السيارات الخلفية رؤية أسرع بكثير لأضواء
فرايمك، بما يجتنبها الاصطدام بك من الخلف عند الفرملة المفاجئة. ذلك أنها توفر لها وقتاً أطول للتوقف
وسافة إضافية مقدارها ٧ أمتار عند سرعة ٦٢ كم/ساعة هذا ليس سوى دليل آخر
على أن كاديلاك هي حقا رائدة التطوير التكنولوجي.

كاديلاك DTS ٢٠٠٠ الجديدة

تتأغم الأناقة في التكنولوجيا



Cadillac



مهندس عراقي يطور عدسة لكشف تزوير العملات

برلين / كولونيا - إبراهيم محمد



المهندس ريجان خلوصي

أدخل المهندس العراقي غيلان خلوصي بالتعاون مع زميله الألماني رومان شنيغفيس (R. Schneewiss) إلى السوق اختراعاً تمثل في عدسة سحرية (Magictester) يمكن بواسطتها كشف تزوير العملات والشيكات وبطاقات البنوك وغيرها من البطاقات المغناطيسية. وخلوصي يقيم في ألمانيا ويعمل في شركة كي أي تي (KIT) بمدينة كولونيا.

«للاقتصاد والأعمال» التقت المهندس خلوصي في برلين وحاورته في أهمية الاختراع.

■ ما هو سر الضجة الكبيرة التي أثارها اختراعكم؟

□ يمكن أحد أهم الأسرار بقدرته العدسة على تمكين المستخدم من قراءة خطوط المايكرو أو الخطوط السرية التي شاعت طباعتها على العملات والشيكات والبطاقات المصرفية كونها الوسيلة الأكثر أماناً. فحتى الآن لم تستطع أحدث أجهزة الاستنساخ والطباعة التي تستخدم للتزوير تقليد هذه الخطوط وطباعتها بشكل واضح كما هو عليه الحال في العملات الورقية الصحيحة. ومن المعروف أنه لا يمكن للمرء قراءتها بالعين المجردة أو بالعدسات العادية التي تحصل قدرتها التكبيرية إلى ستة أمثال. وفي المقابل فإن عدستنا قادرة على تكبيرها بمقدار يعادل 20,4 مرة حجمها الطبيعي ما يمكن من التعرف على مدى صحتها بوضوح.

■ ولكن مثل هذا التعرف يتم من خلال الجهر أيضاً؟

□ هذا صحيح ولكن للجهر مرتفع الثمن وثقيل وذو حجم كبير. وهو بحاجة إلى صيانة وتغذية بالطاقة بحيث يبقى مرتبطاً بمطبخات معزولة داخل المؤسسات أو استخداماً بمطبخات معزولة. وعلى العكس من ذلك - وهنا تكمن الأسرار الأخرى - فإن العدسة التي اخترعناها صغيرة وخفيفة حيث لا يتجاوز وزنها 16 غراماً. وهي مثقبة على بطاقة بحجم بطاقة الائدك ويمكن وضعها بالجيب ولا تكلف للاستعمال أكثر من 12 دولاراً أميركياً وهي ليست بحاجة إلى صيانة ولا إلى طاقة أو بطاريات.

وتستعمل من دون الحاجة إلى مواد كيميائية كما هو عليه الحال في العدسات والأجهزة الأخرى المعروفة في السوق. وبالإضافة لذلك فهي غير قابلة للغسل والخدش كونها مصنوعة من زجاج الاكريل المشهور بقدرته على تحمل الصدمات.

■ هل يعني ذلك أنها مصممة للاستعمال من قبل الجميع كمستهلكين عاديين وكمؤسسات؟

□ نعم، هذا ما أردناه من خلالها لأن التأكد من صحة العملة يجب أن لا يبقى محصوراً بالبنوك والمصارف ومؤسسات مكافحة الجريمة. فالأمر العادي يتعامل مع الأوراق المالية بشكل يومي كما يتعامل مع الطعام والشرايب.

■ ولكن ليس من الصعب على الفرد العادي استعمال العدسة؟

□ طريقة الاستخدام بسيطة وسهلة. فكل ما على المستخدم عمله هو تمرير العدسة على الورقة المالية أو البطاقة المراد اختبارها. ولتسهيل ذلك قمنا بطباعة دليل يظهر مكان الخطوط السرية لعدد كبير من العملات.

■ هذا الذي تضمنته الخطوط وكيف يمكن التمييز بين الصحيحة منها والمزورة؟ □ يكتب بهذه الخطوط اسم العملة وقيمتهما بشكل مكرر عادة. ويكتب بها أيضاً أسماء وعلامات الشيكات والبطاقات المصرفية. وبالنسبة للتمييز فإن الصحيحة تظهر بشكل واضح من خلال العدسة بحيث يمكن قراءتها بسهولة. أما الخطوط المزورة فتظهر بشكل

متداخل وغير واضح للقراءة. ■ ولكن الاستعمال اليدوي للعدسة لا يبدو عملياً للمصارف والمؤسسات المالية كونها تتعامل مع كميات كبيرة من الأوراق المالية. وعليه فهي بحاجة إلى أجهزة فحص آلية أو أوتوماتيكية ذات طاقات أكبر أسرع؟

□ لقد سالت هذا السؤال من قبل مدير البنك المركزي الروسي في موسكو ومن مسؤولين في مؤسسات مالية أخرى. أما جوابي فهو أن العدسة مهمة للمصارف والمؤسسات بشكل لا يقل عن أهميتها للأفراد. فمن المعروف أن المؤسسات المصرفية تقوم بفحص نماذج محددة أو مشكوك بصحتها من أوراقها المالية وبطاقتها. وبواسطة العدسة يمكن فحص اللثام منها خلال دقائق معدودة. وعلى الرغم من ذلك فإن عملنا جارٍ على قدم وساق حالياً من أجل تطوير العدسة بحيث يمكن استخدامها بشكل آلي استجابة لرغبة بعض المؤسسات المالية والمصرفية الكبيرة.

■ ما هي العملات التي تم فحصها من خلال العدسة حتى الآن وهل تم تجربتها على العملات العربية؟

□ لقد جربناها حتى الآن على أكثر من 140 عملة على رأسها المارك الألماني والدولار الأميركي. كما فحصت بها عملات عربية كالليرة اللبنانية والديناريين الأردني والتونسي والعديد من العملات الخليجية. ومن خلال ذلك تبين لنا أن البلدان العربية تتبع أحدث أنظمة الطباعة المستخدمة للحماية ضد التزوير.

STOP NON

لا إشارات مرور تعوي سبرك لا حدود للسرعة إنه طريق المعلومات السريع عالم التجارة الإلكترونية
أي لا يتوقف أبداً وتعمل فيه الشركات على مدار الساعة - إنه عالم كومباتك لقد تم تصميم حلول
التجارة الإلكترونية غير المتوقعة NonStop™ eBusiness من كومباتك لتيسر مشاركتك عندما
ودون توقف وعليك أن تقرر من الآن. إما أن تواجب السرعة مع كومباتك وتستخدم الموكسب
أو أن تتخلف عن الركب للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا: www.mideast.compaq.com

24x7x COMPAQ



لطفى الزين

التأمين في لبنان ميدغلغف الأولي

أظهرت النتائج الأولية لشركات التأمين في لبنان، احتلال شركة «ميدغلغف» مركز الصدارة بالنسبة إلى الأقساط المكتسبة في فروع التأمين العامة (باستثناء الحياة). وكانت «ميدغلغف» التي بلغت أقساطها في نهاية العام 28.9 مليون دولار، حصلت أواخر العام الماضي على موافقة المجلس الوطني للضمان على طلبها بدمج الشركة العربية للتأمين، وهي كانت قد دمجت مثل ذلك، شركة سترايكرز للتأمين ما خلق واحدة من أكبر شركات التأمين في لبنان. وتتوزع ملكية «ميدغلغف» على مجموعة البحر المتوسط للاستثمار ومجموعة العزيزية للاستثمار السعودية، والسيد لطفي الزين رئيس الشركة.

أما شركة بانكروز فاحتلت المرتبة الثانية بأقساط بلغت 28.47 مليون دولار، وهي شركة عريضة تابعة لمجموعة ناسكو قراوغلان التي يملكها السيدان سابا فادر وموريس قراوغلان إلى جانب مستثمرين آخرين. وكانت بانكروز تحتل المركز الأول لسنوات.

واحتلت الشركة الوطنية للضمان، سناء المركز الثالث بأقساط بلغت 19.95 مليون دولار، وترتكز نشاطها على فرع الحياة والتأمين الصحي. وكانت تحالفات مؤخرًا مع شركة AGF الفرنسية التي تملك 51 في المئة من أسهمها.

والمعروف أن قطاع التأمين في لبنان يواجه خلال العام الجاري استحقاق البدء بتطبيق قانون تنظيم هيئات الضمان الجديد الذي يلزم الشركات بتوفير موضوعات وفصلاً لأحكامه. لا سيما لجهة زيادة رأس المال واحتياطيات الفروع. وكما من يتوقع أن يؤدي هذا التطبيق خلال حزيران/يونيو للقب إلى غياب بعض الشركات.



من اليمين جون مايجور، الشيخ خالد البراهيم، جورج بوش، الشيخ محمد البراهيم

خالد البراهيم يولم للرئيسين بوش ومايجور

من رجال الأعمال والاقتصاد والفكر، وجرى حوار حول الاقتصاد السعودي والعولة والنظام المالي الجديد. وكان بوش ومايجور متحدثين رئيسيين في منتدى اقتصادي نظمته غرفة جده تناول النمو الاقتصادي المستقر في ظل عولة الاقتصاد وتكيف اقتصاد الدول مع أنظمة منظمة التجارة العالمية.

أقام الشيخ خالد بن ابراهيم البراهيم رجل الأعمال السعودي مائدة عشاء في دارته في الرياض على شرف الرئيس الأميركي السابق جورج بوش ورئيس الوزراء البريطاني السابق جون مايجور اللذين قاما بزيارة إلى المملكة. حضر المائدة مستشار الأمن القومي الأميركي السابق الجنرال كروفث وحشد

البنوك المصرية في الـ 2000

توقع إتمام 4 صفقات اندماج

القاهرة - محمود عبد العظيم

تسود الأوساط المصرفية المصرية هذه الأيام حالة من الترقب والقلق خصوصاً بعد أن أوشكت صفقات عدة مهمة لإندماج وحدات مصرفية على الإنتهاء. ومن المنتظر أن تتم هذه العمليات في غضون العام الجاري 2000 بعد انتهاء الحراسات الخاصة بعمليات الاندماج وموافقة البنك المركزي عليها من حيث اللباد.

وتعمل هذه العمليات إندماج بنك مصر إكستريوم مع بنك مصر الدولي خصوصاً بعد إندلاع الصراع داخل بنك مصر إكستريوم بين عبد الله طاهر العضو المنتخب للبنك - يشغل في الوقت نفسه منصب رئيس اللجنة الاقتصادية في مجلس الشعب - ومحمد نجيب إبراهيم رئيس مجلس إدارة البنك بسبب بعض التجاوزات الائتمانية التي تمت لحساب بعض العملاء وتم إبلاغ الجهات الرقابية عنها.

وتشمل الصفقة الثانية إندماج البنك المصري الأمريكي مع فروع أميركان إكسبريس - 5 فروع، 4 منها بالقاهرة - لمواجهة سيتي بنك الذي يخطط لإلتهايم

سوق التجزئة المصرفية وهو المجال الذي يختص فيه أيضاً المصري الأمريكي وأمريكان إكسبريس.

وفي الوقت نفسه تدرس وزارة الزراعة للمشرفة على بنك الائتمان الزراعي دمج بنوك المحافظات وعددها 27 بنكا رئيسياً تضم آلافاً عدا من الفروع الصغيرة والندوبيات في القرى والمناطق الريفية الصغيرة مع البنك الرئيسي للتمتعبة والائتمان الزراعي لتطويل دور البنك في المرحلة المقبلة ومساعدته على التدخل في تمويل بعض الأنشطة المتعلقة بالمشروعات القومية الكبرى خصوصاً توشكي وشرق العوينات وهي مشروعات زراعية بالدرجة الأولى.

في الإطار نفسه سوف يتم دمج البنوك الوطنية للتمتعبة - 17 بنكاً - في بنك واحد سيحتل المركز الأول في هذه الحالة نصف مليار جنيه.

وكانت السوق المصرفية قد شهدت في شهر آب/أغسطس الماضي صفقة اندماج البنك العقاري المصري مع البنك العقاري العربي بقرار أصدره د. يوسف بطرس غالي وزير الاقتصاد.

في الأول في معرض المعارض الدولية الأكثر تخصصاً للأمن في الشرق الأوسط

ترايدكس ٢٠٠٠

١-٤ مارس ٢٠٠٠

مركز أبوظبي للمعارض الدولية - الامارات العربية المتحدة

معرض سلاح الحرب الإلكترونية
الهندية - سلاح الحرب الإلكترونية



ترايدكس ٢٠٠٠ يوفر لكم فرصة الإطلاع على كل ما هو

جديد في المجالات الدفاعية المتخصصة التالية:

- الأمن • الاتصالات والحرب الإلكترونية
- التدريب والمحاكاة، الإمداد والمعدات الطبية



معرض أبوظبي للمعارض
للأمن الإلكتروني

المنظمين

المؤسسة العامة للمعارض من ب. ٥٥٤٦، أبوظبي، الامارات العربية المتحدة
هاتف: ٤٤٤٦٩٠٠ (٠٢-٤٧١) فاكس: ٤٤٤٦١٢٥ (٠٢-٤٧١) البريد الإلكتروني: gec@emirates.net.ae



For participation &/or more information
complete and mail/fax to:

Public Relations Department

P.O. Box 5546, Abu Dhabi.

United Arab Emirates, Fax: (+971-2) 4446135

Name: _____
Company/Organization: _____

Town/City: _____

Telephone (+ _____)

Position/Rank: _____

Address: _____

Country: _____

Fax (+ _____)

☐ I am interested in:

☐ Exhibiting at TRIDEX 2000

☐ Visiting TRIDEX 2000

☐ Attending TRICON 2000



مدير فبردار الرئيس للتقنيي مجموعة إنفستكوروب

ختام العام 1999 إنفستكوروب: استثماران جديان قيمتها 1,1 مليار دولار

الولايات المتحدة في مجال تسويق المنتجات والخدمات التذكارية والاحتفالية للمعاهد والدارس. وذلك في صفقة بلغت قيمتها 950 مليون دولار بما في ذلك ديونا بقيمة 100 مليون دولار بتمه الشركة. ونتيجة للعمليات ستمتلك مجموعة إنفستكوروب وعدد من المستثمرين الدوليين 94 في المئة من أسهم «جوستن»، بينما ساحتفظ بنسبة 6 في المئة لفة من المستثمرين الدوليين تضم كلاً من شركة DB Capital Partners وهي شركة تابعة لمصرف دويتشه بنك كما تضم كبار المديرين التنفيذيين في «جوستن» (كندا، ومن المقرر أن يصوت مساهمو «جوستن» على مشروع الاندماج في غضون الـ 90 يوماً المقبلة على أن يتم العمل به وتنفيذ بنوده فور التصديق عليه. ويخضع إنهاء اتفاق الدمج لإجراءات معارف عليها في مثل هذه العمليات.

وبالنظر لملائقتها الوثيقة بالدارس والمعاهد فقد تسنى لـ «جوستن» الاستثمار في عدد من مشاريع الإنترنت التجارية للتصلة بالحاجات المدرسية، وستوفر هذه المواقع للشركة فرصاً جيدة لتوسيع وتعميق حضورها في المدارس والمعاهد. وتشمل خدمات الشركة للكتب السنوية والوثائق المميزة للصفوف، ومنتجات حفلات التخرج مثل الشهادات والصور التذكارية للخريجين وشهادات التفوق، وكذلك منتجات الدورات الرياضية لأنصار الفرق المتنافسة. وبلغت عائدات «جوستن» إنكلا للشهر الثاني عشر المنتهية في 10/2/1999 نحو 769 مليون دولار.

وإنفستكوروب، هي مجموعة استثمارية دولية تتبع لها مكاتب في كل من نيويورك ولندن والبرجين وتتركز عملياتها على ثلاثة قطاعات من الاستثمار: الاستثمار في تلك الشركات، الاستثمار في العقار وإدارة الأصول الاستثمارية. وقامت المجموعة حتى تاريخه بنحو 50 عملية تمكك لشركات بلغت قيمتها الإجمالية نحو 14,5 مليار دولار.

وواضحة خلال التخاطب الخليوي وبخضف كبير في نسبة انقطاع التحدث وضمنان لسرية المكالمات. ويموجب الاتفاق سيتم تحويل شركة Albany التابعة لشركة IWO في منطقة نيويورك إلى إحدى أكبر الشركات للحالفة مع Sprint وستمنح الشركة الحق الحصري لتوفير معدات (مثل أجهزة الهاتف النقالة) وخدمات الاتصالات الشخصية (تحت العلامة التجارية لـ Sprint PCS في كل المنطقة التابعة لشركة IWO. وتغطي المنطقة للشموله بتريخيص IWO سوفاً تضم نحو 6,3 ملايين شخص وتختلف من شريط عريضي يبدأ في ضواحي ولاية نيويورك جنوباً ويقتد شمالاً حتى الحدود مع كندا، كما يمتد من سيراكوز شرقاً إلى شيكاجو كافي ولاية فرمونت وولاية نيو هامبشاير (باسثناء ناسوا) وأجزاء من غرب ولاية ماساشوسيتس ومن شمال شرق بنسلفانيا

شركة IWO بفضل الاستثمار الرأسمالي لـ «إنفستكوروب» ومشاركتها (وهو بقيمة 135 مليون دولار) تمكنت من تمكك البنى التحتية للاتصالات الخليوية لشركة Sprint PCS وكذلك قاعدة زبائنها ضمن المنطقة المحددة، كما أنها ستتمكن من توفير التمويلات الكاملة لخطط تنمية حصتها من السوق وكذلك تكون شركة قوية للاتصالات الخليوية (اللاسلكية).

وقال سلطان عباسي عضو لجنة الإدارة في إنفستكوروب ومدير فرع البنك الاستثماري في البحرين تطبيقاً على الاتفاق «إن الاستثمار في شركة الاتصالات اللاسلكية IWO يحقق إضافة مهمة إلى محفظة البنك المتنامية في قطاع التقنيات الرقمية والاتصالات وغيرها من القطاعات السريعة للنمو».

العملية الثانية التي ختمت النشاط الاستثماري لـ «إنفستكوروب» كانت قيام المجموعة الاستثمارية الدولية بتمكك شركة «جوستن» إنكلا هي الشركة الأولى في

اختتمت مجموعة إنفستكوروب سنة 1999 بإنجاز قوي عندما أتمت في شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي عملياتها تمكك بلغت قيمتها نحو 1,1 مليار دولار. وتناولت العملية الأولى، تمكك أكثرية الأسهم في إحدى الشركات الأميركية العاملة في حفل الاتصالات، أما الثانية فتناولت تمكك الشركة الأولى في الولايات المتحدة في مجال توفير مواد وتجهيزات التخرج في المدارس الأميركية وكافة اللوازم المرتبطة بها.

في عملية أولى أعلن عنها في 5 كانون الأول/ديسمبر، قامت مجموعة إنفستكوروب ومستثمروها لقاء استثمار 135 مليون دولار بتمكك 79 في المئة من أسهم شركة «Independent Wireless One (IWO)» وهي إحدى الشركات الرئيسية لخدمات الاتصال بالهاتف النقال في الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة الأميركية وشركات إدارة الشركة الأميركية في عملية التمكك إلى جانب إنفستكوروب. وتم الاحتفاظ بنسبة 21 في المئة الباقية لصالح مؤسسي شركة IWO الذين يضمون عدداً من شركات الهاتف المستقلة المعروفة، العاملة في الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة الأميركية.

وأعلنت شركة IWO بعد إتمام الصفقة أنها ستضطلع بمسؤولية إدارة العمليات الحظية لشركة Sprint PCS في عدد من أسواق الشطر الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة وذلك كجزء من اتفاق الشراكة والربط الشبكي المقام حالياً بينها وبين شركة Sprint PCS التي تدير أكبر شبكة للاتصالات الرقمية وخدمات الاتصال الشخصية في الولايات المتحدة. ويستند نظام خدمات الاتصالات الشخصية «Personal Communication Services (PCS)» الذي ابتكرته شركة Sprint على استخدام التقنيات الرقمية على كل الشبكة وطريقة التشغيل بنظام الفهراسيايز الجغرافي. ويتميز هذا النظام بنوعية صوت عالية



"Get out more"

Are you tired of being tied to the office waiting for your work to print out? Frustrated with business equipment that isn't up to the job?

EPSON has the solution for you.

Quite simply, with an EPSON printer in the office, you'll have more freedom to enjoy life outside work.

That's because all EPSON laser and inkjet printers have been designed to provide rapid and reliable results.

With their state-of-the-art technology and ease of use, EPSON printers offer the ideal solution for all types of business. In fact, they're the perfect way to do more of what you want.



COLOR 8000



ET-9700



EPL-C8000



EPL-7550



EPL-10000



EPL-40000

Libyas Amatech Tel: (Malta) 356 440 427/422/010/488
399/485 036 Fax: (Malta) 356 482 615 Coprwood Tel: 0171
723 7795 Fax: 0171 723 6833 Oman: Loay Enterprise L.L.C.
Tel: 968 7716 700 Fax: 968 7713 795 Qatar: Computer
Arabia Tel: 974 687555 Fax: 974 680673 Saudi Arabia: Gulf
International Marketing Tel: 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476
3165 Saudcraft Co. Ltd. Tel: 966 2 661 3990 Fax: 966 2 659
4975 Syria: Hamsho Trading Tel: 963 11 223 6310/224 3957
Fax: 963 13 231 8875 U.A.E. Al Youssef Tel: 9714 837160
Fax: 9714 835859 Seven Seas Tel: 971 4 366022 Fax: 971 4
3360227 (Dubai) Tel: 972 2 647515 Fax: 971 2 661707 (Abu
Dhabi) SNA Computers Tel: 3933358 Fax: 3933357 West
Bank/Gaza: Creative Technology Tel: 972 9 383 281 Fax:
972 9 383 280 Bahrain: Computer Land Tel: 973 740060
Fax: 973 740020 Egypt: CHS Aptech Tel: 202 22455834 Fax:
202 2475255 North Africa Company Tel: 202 2878466 Fax:
202 2878043 Kuwait: Al Sarraf Computers Tel: 965 4834653
Fax: 465 4814655 Jordan: Jordan Computer Trading Tel:
962 4643896 Fax: 962 4645581 Lebanon: PC Deal Net Tel:
9611 682000 Fax: 9611 682499 Computer Engineering
World Tel: 00 967 1 414280 Fax: 00 967 1 414179

EPSON Helpdesk number Tel: 971 4 524488.

An easier worklife comes free with EPSON business printers

EPSON is a registered trademark of Seiko EPSON Corporation, 80 Haraheinden Hirooka, Shiroki-SH, Nagano-Kan, 990-07 Japan.

EPSON®

«هيرمس» تتولى التقييم والترويج

هل تمنع السياسة صفقة بنك مصر - إيران؟

القاهرة . محمود عبد العظيم

هذا البنك كراس جسر في إطار خطة تستهدف بناء علاقات اقتصادية متشابكة مع الاقتصاد المصري.

ويعزز هذا الاعتقاد حساما ذكر لـ «الاقتصاد والأعمال» د. صلاح حامد رئيس مجلس إدارة البنك وم محافظ البنك المركزي الأسبق، تلك التحركات المكثفة التي يقوم بها شركاء تجاريون إيرانيون على الساحة المصرية على مدى الشهور الماضية والتي كان أبرزها تنظيم معرض للمنتجات المصرية في طهران تلاه معرض إيراني في القاهرة.

في الوقت نفسه يأمل الإيرانيون الحصول على الصفقة ويعزز هذا الأمل سماح الحكومة المصرية ببيع بنك مصري بالكامل للمؤسسة المصرية العربية التي تتخذ من البحرين مقراً لها والتي نجحت مؤخراً في شراء 97 في المئة من رأس مال بنك مصر العربي الأفريقي الدولي.

وبصرف النظر عما إذا كانت الحكومة المصرية ستفضل بيع البنك للجانب الإيراني أم لا، فإن صفقة بنك مصر إيران تظل في كل الأحوال صفقة مغرية لأطراف محلية وخارجية متنافسة خصوصاً في

بنوك البنك المركزي المصري في سريّة تامّة العرض الذي تقدّمت به شركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية لشراء إجمالي حصص الشركاء المصريين في رأس مال بنك مصر - إيران البالغ 100 مليون دولار. تبلغ هذه الحصة 80 في المئة من رأس مال البنك وتحوّل على بنك الإسكندرية - (أصغر بنوك القطاع العام المصري حجماً - وشركة مصر للتأمين بواقع 40 في المئة لكل منهما).

وفي سابقة هي الأولى من نوعها يعتقد مراقبون والمطلون الماليين في مصر أن بيع هذه الحصة للجانب الإيراني - يمتلك حالياً 20 في المئة فقط من رأس المال وهي نسبة ليست حاكمية - معروفة بمدى الإيجابية التي ستتحقق على الصعيد العلاقات السياسية بين البلدين.

وبرر هؤلاء المراقبون أن بيع هذه الحصة لشركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية يعني - في واقع الأمر - تسليم وخصّة البنك للجانب الإيراني والسماح لهم بالتواجد بقوة في السوق واستخدام

ظل تحسّن أوضاع البنك وملازمته المالية في ظل رئاسة صلاح حامد تلك الخبرة المصرفية التي لا ينكرها أحد.

وفي هذا الإطار تمكّن المجموعة المالية «هيرمس» على عملية إعداد التقييم النهائي للبنك وهي ستقوّل أيضاً مهمة الترويج للحصة المروحة للبيع.

وتكشف أرقام المركز المالي للبنك عن تحسّن مطرد في أوضاعه على مدى السنوات الثلاث الماضية حيث سجّل عائدًا على الأصول في أيلول/سبتمبر الماضي قدره 2.2 في المئة وعائدًا على حقوق الملكية قدره 8.4 في المئة.

وجاءت هذه الأرقام من إجمالي إيرادات فوائد بلغت 64.8 في المئة من إجمالي الإيرادات بينما مكّنت إيرادات الإستثمار 10.6 في المئة. وإيرادات الخدمات المصرفية 18.1 في المئة. وحسب المركز المالي أيضاً فقد سجّلت نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الأصول 57.1 في المئة كما سجّلت نسبة إجمالي الإستثمارات إلى إجمالي الأصول 10.3 في المئة. وبلغت نسبة حقوق الملكية إلى الأصول 26.9 في المئة. وحقق البنك أرباحاً صافية خلال الشهور التسعة الأولى من العام الماضي قدرها 31 مليوناً و 881 ألفاً و 360 جنيهًا مقابل 41 مليوناً و 199 ألفاً من الفترة المماثلة من العام السابق. ويرجع هذا الانخفاض في صافي أرباح البنك إلى قرار الحكومة بإلغاء الأعضاء الضريبي الذي كانت تتمتع به إستثمارات البنوك والأوراق المالية من أسهم وسندات وأذون خزانة.



من اليمين لليسار: عبد الله راشد سعيد قطهاري نائب رئيس مجلس الإدارة، نيل راشد سيف تكملي رئيس مجلس الإدارة، عبد الجود حماد (الشركة المانحة لشهادة الأيزو)، الهنيس يحيى القضمين

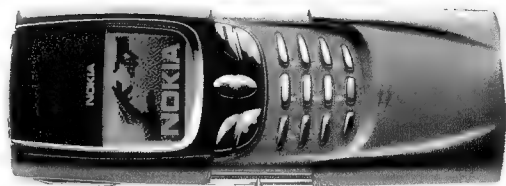
بديلة للأسمدة الكيميائية، كما طرحت 7 منتجات أماراتية 100 في المئة كلها منتجات طبيعية مطروحة في السوق بشكل تجريبي، وقد بدأ بعضها يأخذ وضعا تجاريا جيدا في السوق.

«ايزو 9002» لشركة الإمارات للأسمدة العضوية

إحتفلت شركة الإمارات للأسمدة العضوية بتخليها شهادة «ايزو 9002»، وهي شركة خاصة تأسست في العام 1993، وقال المهندس يحيى القضمين المدير العام للغذاء: «... نتختر بهذه الشهادة كونها الأولى التي تمنح لصنع في الشرق يعمل في هذا المجال، وكونها تمكّننا من التصدير بسهولة إلى الدول المتقدمة والدول المجاورة».

وللأسفة الإحتفال كشف الشركة عن تطبيق خط تطوير وتوسيع لمصنعها في العين، حيث تعمل على مضاعفة رأس المال عبر مرحلتين من 25 إلى 100 مليون درهم. وقال مدير المصنع خالد نزال أن لدى مجلس الإدارة توجهها بالتحول إلى شركة مساهمة خاصة ثم عامة بعد 3 أعوام.

وتنتج الشركة 22 نوعاً من السماد العضوي منها 6 منتجات



NOKIA
CONNECTING PEOPLE

تكلّم لساعتين بدون اعادة تعبئته.

اكتب اسرع بمرتين بفضل النص التنبؤي.



عبد الحميد

وسام لبنان رفيع لـ عبد الحميد الحميد

قُدِّرَ رئيس مجلس الوزراء اللبناني د. سليم الحص رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي عبد الحميد الحميد وسام الأرز الوطني من رتبة ضابط اكبر في حضور وزراء والسفير الكويتي في لبنان محمد الصلال.

الرئيس الحص نذّر به الحميد منذ كان مديراً عاماً للصندوق واصفاً إياه بأنه «حجة في مجالات العمل التنموي» ولافتاً إلى أنه كان للبنان في ظل رئاسة الحميد للصندوق العربي نصيب مرموق من الدعم

وقدّر عبد الحميد الحميد بكلمة شكر مشيرة إلى أن «هذا الوسام هو تكريم للعمل العربي المشترك الذي كان لكم يا دولة الرئيس (سليم الحص) الدور في تأسيسه».



الوليد بن طلال

استثمارات الوليد بن طلال

زادت استثمارات الامير الوليد بن طلال في مجموعة سيتي غروب Citi group بنسبة 1600 في المئة منذ العام 1991 حين ساهم الوليد بـ 590 مليون دولار (2212 مليار ريال). وكانت «سيتي غروب» أعلنت من أرباحها خلال الأشهر التسعة الأولى من السنة المالية المنتهية بـ 30 ايلول/سبتمبر 1999.

من جهة أخرى، حقق استثمار الوليد بن طلال في شركة مورتورولا نمواً تعدي نسبة 50 في المئة منذ أن استثمر بنحو 1,1 مليار ريال أواخر العام 1997.

وكانت مورتورولا حققت حجم مبيعات بـ 22,4 مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام أي بزيادة 7 في المئة عن مبيعات الفترة نفسها من العام 1998.



احمد بن بيجور

الجزائر:

رئيس الوزراء خبير اقتصادي

اختيار الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة للسيد احمد بن بيجور رئيساً للحكومة شكّل بحسب المراقبين اختياراً موفقاً للشخص المناسب القادر على تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي والسياسي والمضي في خطط التنمية.

ويعتبر رئيس الوزراء الجديد واحداً من ثلاثة خبراء اقتصاديين مقربين من الرئيس بوتفليقة هم: فتحية منثوري وعبد الحق بوحفص واحمد بن بيجور. ومنذ دخوله معترك التشريع احاط الرئيس الجزائري نفسه بهذا الفريق الذي كلفه دراسة سبل معالجة الأوضاع الاجتماعية المتردية وإعادة تحريك آليات الاقتصاد الجزائري.

ورئيس الوزراء حائز على شهادة في الاقتصاد من جامعة مونترال في كندا وشهادة في الدراسات المعقدة للرياضيات. وهو يعتبر خبيراً اقتصادياً ليهبر البيا واحد الحاصرين الجزائريين مع الهيئات المالية الدولية.

عُيِّنَ بن بيجور للمرة الأولى في شباط/فبراير 1992 وزيراً منتقداً للخزينة. وفي تموز/يوليو 1992 عين وزيراً للخزينة، والعام 1993 وزيراً للطاقة، ثم وزيراً للمال العام 1994. وفي العام 1997 عين منتدباً لدى رئاسة الجمهورية ثم عيّنه الرئيس السابق اليهين زروال عضواً في مجلس الأمة حيث تولى رئاسة اللجنة الاقتصادية والمالية.

مجموعة الحبتور

وضع حجر الأساس لفندق متروبوليتان - بيروت



وزير السياحة وحلف الحبتور يشعان حجر الأساس

وضع رجل الأعمال الإماراتي خلف الحبتور ممثلاً مجموعة الحبتور حجار الأساس لفندق متروبوليتان بالاس - بيروت الذي يشكل باكورة استثماراتها في لبنان. وأقيم للمناسبة احتفال رعاه رئيس الجمهورية اميل لحود ممثلاً بوزير السياحة والبيئة أرنيور نظريان الذي أكد الاستعداد لتقديم كل التسهيلات للمستثمرين.

وتبلغ الكلفة الإستثمارية للفندق نحو 50 مليون دولار وهو يتألف من 16 طابقاً تضم 194 غرفة بينها 12 جناحاً لرجال الأعمال إضافة إلى جناحين رئاسيين وبيتهاوس، وتبلغ مساحته الإجمالية المبنية 8000 متر مربع. كما يضم الفندق مطاعم مختلفة وقاعات للحفلات والمؤتمرات ونادياً صحياً حديثاً، وسيتم

تخصيص طابقين كاملين كمواقف للسيارات. ومن المتوقع افتتاح الفندق في الربع الأخير من العام 2001.

مكتب خطيب وعلمي للإستشارات الهندسية وضع تصاميم للمشروع ويتولى الإشراف عليه، فيما رسا التنفيذ على شركة ميشال ابي نادر للعقارات.

3Com

more connected

تجربتك بأمر

تجربتك بأمر

تأخيرات في الاجتماع، إذا الساعات والبريد منك على الاتصال بذلك المخطط.

تتطلب مخططات للخصم سنوات القادمة. (أنا شخص متفائل).

مخلص من الإغلاقات في رؤوس الأموال - الشركات الخارجة.

جهاز موعود تصلياة السياركة إرسال طلب للحصول على تأهيرة سفر.

بمسة واحدة لعمل مفكرة Palm V[®] يتوافق مع الكمبيوتر في تخزين كل محتوياتها فيه.

تتوفر بعض البرامج لدعم اللغة العربية.



Simply Palm

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقعنا على الإنترنت: www.3com.com/naar أو الاتصال بـ 3Com بالشرق الأوسط عن طريق 00966-2-6616666

3Com Computing، هي الشركة المصنعة لبراعة اليد الرائدة في العالم.

3Com هي شركة مسجلة في كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية. 3Com هي شركة مسجلة في كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية. 3Com هي شركة مسجلة في كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

مجمع دبي للاستثمار:

الاختيار الأول لصيغة

الـ B.O.T.



فيس جعفر

ويجري العمل حالياً على إعادة تصميم المرحلة الثانية من المشروع، والتي تبلغ مساحتها كذلك 400 هكتار، وتضمّ ملعباً للغولف ومجمعات سكنية تحيط به. وحسب السيد خالد بن كليان، كبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار، تُتّ إعادة النظر في مساحة الملعب، والذي كان سيُشغل، حسب التصميم الأساسي، مساحة 60 هكتاراً، كما أعلن أن مذكرة تفاهم قد وقعت مع شركة أميركية متخصصة لاستئجار وإدارة الملعب والمرافق الترفيهية لمدة 30 عاماً. أما بالنسبة للمنطقة السكنية في المرحلة الثانية، فيجري التفاوض مع أربع شركات، منها شركتان سعوديتان لتطوير وتأجير الأراضي في هذه المنطقة. سيكون تسعير الوحدات السكنية، التي تستهدف اللذين وثقة كبار الموظفين، عند مستويات معقولة، أخذاً بالإعتماد مرافق الترفيه والخدمات الموفرة حسب السيد خالد بن كليان. ويتوقع أن يبدأ العمل بهذه المرحلة في نهاية العام 2001.

ويمكن القول أن المجمع، الذي ستبلغ أكاليف تطويره وتجهيزه بالبنى التحتية نحو 500 مليون دولار، سيكون رائداً في اختيار صيغة الـ B.O.T. في دولة الإمارات، خصوصاً في مرافق الكهرباء والمياه، والنفايات الصناعية. وتقوم المشاريع الصناعية والسكنية والترفيهية

أتمت شركة تطوير مجمع دبي، التابعة لشركة دبي للاستثمار، شركة مساهمة عامة أماراتية، المرحلة الأولى من مشروع تطوير مجمع دبي للاستثمار الواقع في منطقة جبل علي الصناعية، وذلك بكلفة 100 مليون درهم إماراتي (نحو 27 مليون دولار). وترافق إتمام هذه المرحلة من المشروع، والتي تقع على مساحة 400 هكتار (نحو 4 ملايين 2م) مع تاجير معظم المساحة (بنسبة 95 في المئة) لـ 17 شركة محلية وخارجية وعالية ستلعب عليها مصانع ورق وصفي وأثاث وأقمشة ومنسوجات وأدوية، وصناعات معدنية وهندسية ثقيلة. وتصل مجموع استثماراتها في المجمع إلى 1.8 مليار درهم.

وتشتمل عمليات التطوير التي تقوم بها الشركة إنشاء البنى التحتية اللازمة، كالتيار، الكهرباء والصرف الصحي والطرق، إذ تم توفير نحو 500 خط هاتف. بينما يتم توفير الخدمات الأخرى من طريق محطات خاصة تتخضع شركات عالمية بطريقة الـ B.O.T. وفي حلول شهر أيار/مايو 2000، سيتم اختيار الشركة المنفذة لحطة الكهرباء التي تستصل طاقتها إلى 150 ميغاواط، وستكون الحطة الخاصة الأولى من نوعها في دولة الإمارات وتقدر أكاليف الحطة بنحو 100 مليون دولار.

شركة «بيت المال» الفلسطيني العربي

أنجزت شركة بيت المال الفلسطيني العربي، كافة استعداداتها لإدراج أسهمها في سوق فلسطين للأوراق المالية ليصل بذلك عدد الشركات للتداول في البورصة إلى 23 شركة.

يذكر أن الشركة هي أول شركة مساهمة عامة في الأراضي الفلسطينية تعتمد أحكام الشريعة الإسلامية في

في هذا المشروع الطموح، الذي تبلغ مساحته الإجمالية 3,200 هكتار، على أساس توفير الخدمات الأساسية من قبل شركات منافسة خاصة، بينما تقدم حكومة دبي الأرض بموجب عقد امتياز طويل الأجل. وتتوقع الشركة الطموحة للمجمع عائداً سنوياً على رأس المال لا يقل عن 15 في المئة، وهي توقعات محاذرة أخذاً بالإعتماد على هذه العوامل.

وتعتبر شركة دبي للاستثمار في مقدمة شركات الإستثمار في دول الخليج نشاطاً وتوسعاً. وقد أنشئت الشركة العام 1995 برأس مال مدفوع بلغ 650 مليون درهم (177 مليون دولار)، وتمتلك فيها حكومة دبي حصة 12 في المئة، بينما تتوزع حصة 16 في المئة منها على خمسة بنوك محلية هي: دبي الوطني، دبي التجاري، للشروق، الإمارات الدولي والشرق الأوسط، وسيستحوذ المساهمون الأفراد على نحو 55 في المئة من أسهمها، فيما يسيطر بعض كبار رجال الأعمال والشيوخ على الحصص المتبقية. ويرأس السيد أنيس الجفالي مدير عام بنك الإمارات الدولي، مجلس إدارتها. وتضخ الشركة في محفظتها الإستثمارية حصصاً في عدة شركات صناعية وخدمية محلية وإقليمية. وقد بلغ إجمالي موجودات الشركة في نهاية العام 1998، 998 مليون درهم (272 مليون دولار) بينما كانت أرباحها الصافية في تلك الفترة 10.6 ملايين درهم (نحو 3 ملايين دولار). وتعتزم الشركة أن تكون لاعباً إقليمياً نشطاً في السنوات القليلة المقبلة، بينما ستفكر في فرض إستثمار مجدية خارج حدود الأسواق الخليجية، ابتداءً من العام 2005.

الإسلامي في رام الله برأس مال قدره 20 مليون دولار (لدى الشركة 20 في المئة حصة منه) و«شركة دار المال» في نابلس برأس مال يبلغ 7 ملايين دولار (لديها 50 في المئة منها)، كما لدى الشركة حصة بنسبة 40 في المئة لـ «الشركة الفلسطينية للأوراق المالية».

هذا وبلغ مجموع إستثمارات الشركة حتى الآن نحو 45 مليون دولار وإجمالي التمويل التي قامت بها نحو 13 مليون دولار.

معاملاتها ومشاريعها الإستثمارية. تأسست الشركة العام 1994 برأس مال قدره 10 ملايين دولار ويبلغ عدد مساهميها 3600 مساهم وتنشط في مجالات عدة منها تأسيس المشاريع العقارية وأدارتها وشراء الأراضي وبيعها والإستثمار في مصارف وشركات مالية وإدارة صناديق الإستثمار والتمويل والإحجامات والقيام بأعمال الصرافة بالجملة. كما قامت بتأسيس شركات عدة تابعة وشقيقة بالإشتراك مع مستثمرين فلسطينيين وعرب مثل بنك الأقصى

ها قد وصلت

كومر

لتكون دليكم حين تخوضون غمار التجارة الإلكترونية المحفوفة بالمخاطر

CAVAT

Dubai

Abi Zaby

UNITED ARAB

EMIRATES

MURAT

الآن، بل في عالم التجارة الإلكترونية مليء بالفرص السائلة التي بحث استراتيجياتها وأخذت أيضاً عالم محطوف بالمخاطر والتأخر. لذلك فإن مؤسستكم عالم التجارة الإلكترونية بحث أن تبدأ بالتعامل مع شريك موثوق منسوخ عليه لتخطوا سدما محطلي ثالثة صور قلب تشار جودكم.

لهذا العرض نستنتج كونه مست، محض مهية أحدث على عاتقها أن تسجل من التجارة الإلكترونية في دولة الإمارات العربية المتحدة أمراً يسيراً. مأموناً ومضمناً بمسار آخر. فإن، كونه مست، في الملتاح الذي تشعرون به باب التجارة الإلكترونية على مصرعته وحسن على أعتاب الأمانة الجديدة.

حين تصادروا تكون شريكاً لكم في خدمات الإنترنت، فإنها في كونه مست، سوف تسع في متناولكم مجموعة متكاملة من خدمات الإنترنت والتجارة الإلكترونية وتسهل ذلك ما يعرف بالتوافق الرسمية وشهادات التوثيق الرسمية. علاوة على استضافة مواقع الإنترنت وتوفر تجهيزاتها من مخدمات حاددة وغيرها. كذلك فإنها توفر لكم تسهيلات الدفع بسلطات الائتمان، وعمرها من الخدمات التطبيقية المتقدمة بشكائكم التوزيع وصيغ الحرون والإعداد، بالإضافة إلى تأجيل الملتاحات الخرجات الواسع لتعمل أقل الأعباء، وتوفر الشبكات المأمونة وغير ذلك الكثير من الخدمات ذات الصلة.

نحن نكم من ألقاب إلى ألقاب، في عالم التجارة الإلكترونية.

كومر

www.comtrust.co.ae

إصاحات



د. هاتم مسعد

شركة سيراميك رأس الخيمة مصنعان في فرنسا وبنغلادش

والى ذلك لدى «سيراميك رأس الخيمة» 3 مكابس أخرى طاقعة كل منها 4200 طن وهي متوافرة في مصانع عالمية ولكن على نطاق محدود.

أما الخين الذي تمتلكه شركة «سيراميك رأس الخيمة» فيبلغ طوله 130 متراً وتصل الحرارة فيه إلى أكثر من 1300 درجة مئوية، وهي مواصفات تؤهل لإنتاج أفضل الأنواع من السيراميك. ويضاف إلى ذلك، تجهيزات آلية متكاملة ضمن نظام من المكننة الشاملة.

كفاءة وريحية

ونتيجة للتجهيز التقني المتطور وبفضل اعتماد أفضل المواصفات والمقاييس العالمية تمكن مصنع «سيراميك رأس الخيمة»، وخلال فترة تأسيسية، من تسجيل فترات متلاحقة من النمو سواء في مجال الإنتاج أم في مجال التصدير إلى العديد من الدول العربية والأجنبية. وقد تنوحت هذه الإنجازات بحصول المصنع على شهادة الجودة للتكامل ISO 9001.

وقد انعكس كل ذلك في أداء الشركة التي حققت ربحاً مالياً في نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 1999 بلغ نحو 77 مليون درهم.

وتتوقع الشركة أن تتجاوز أرباح العام 1999 تلك التي تحققت في العام السابق. مدير عام شركة «سيراميك رأس الخيمة» د. هاتم مسعد قال، «خطواتنا التوسعية في الخارج جاءت ثمرة نجاحنا في مصنع رأس الخيمة» وفي سولنا المحلية. وستهدف من هذه النقلة النوعية التي قمتنا بها أن نمتلك قدرة إضافية في الأسواق العالمية، وأن نكون دائماً على تماس مع التطورات، فالمنافسة هي عنوان المرحلة المقبلة في ظل أسواق لا حدود بينها ولا حواجز.

أضاف مسعد: «إن إقامة هذه الشركة المتكاملة من المصانع في الإمارات، فرنسا، بنغلادش وسولفاكيا، تحقق أمامنا آفاقاً واعدة وتساعداً على توفير خبرات جديدة ومتطورة».

نحو 76 ألف 2م وعليها منشآت ومعدات حديثة. ويختج هذا المصنع أنواعاً خاصة من بلاط السيراميك لا سيما من اللقاسات الصغيرة التي قلما تتوافر في مصانع أخرى.

2 - بدأت «سيراميك رأس الخيمة» بإنشاء مصنع في بنغلادش الذي سيحمل إسم سيراميك رأس الخيمة/ بنغلادش. وبدأت الشركة بتجهيز المصنع بمعدات وآلات حديثة من شركة SACMI الإيطالية التي وفرت لمصنع سيراميك رأس الخيمة أحدث المكابس والأفران. ويختج مصنع بنسغلادش نحو 1500 2م من بلاط السيراميك علماً أن المصنع مؤهل لأي توسع في المستقبل.

3 - أقدم «سيراميك رأس الخيمة» مؤخراً على شراء مصنع «كارسن» Kersan الكائن في سولفاكيا والذي ينتج فقط الأدوات الصحية بالكلون وموديلات مختلفة.

وهكذا بات لشركة «سيراميك رأس الخيمة» التي تأسست في دولة الإمارات العربية المتحدة قبل نحو 10 سنوات، ذرعة إنشاجية في أوروبا الغربية وأوروبا الشرقية. وجنوب آسيا، وهذه المصانع، إلى المصنع الأم في رأس الخيمة. تمكن الشركة من التواجد المباشر في هذه المناطق، الأمر الذي يزيد من قدراتها التنافسية ويسمح لها بدخول المزيد من الأسواق الجديدة مستندة إلى طاقعة إنتاجية كبيرة ومتنوعة.

المصنع الأحدث

وإذا كان هذا التوسع باتجاه أوروبا وآسيا يعزز الطابع العالمي لمصنع «سيراميك رأس الخيمة»، فإن هذا التوسع قد انطلق من المصنع الأول في الإمارات، وارتكز على مدى عقد من الزمن على مستوى متميز من التقنية. فمصنع «سيراميك رأس الخيمة» تم تجهيزه قبل بضعة أشهر بمكبس زن طاقعة 7200 طن، وهو الكيس الوحيد في العالم بهذه القدرة الذي أنتجته مصانع SACMI الإيطالية.

حققت شركة «سيراميك رأس الخيمة» سلسلة من الإنجازات التي أكدت موقعها الطبيعي والريادي في إنتاج بلاط السيراميك والأدوات الصحية، ليس في المنطقة العربية وحسب بل في النطاق العالمي.

ولأن دأبت هذه الإنجازات على شيء فإننا نل على أن مصنع سيراميك رأس الخيمة بات مصنعاً إماراتياً من حيث النشأة، لكنه عالمي من حيث التوجه والتواجد، الأمر الذي يجعله قادراً على مواجهة المتغيرات العالمية وعلى مواكبة العولة بقدرات إنتاجية وتنافسية.

فتد وقع «سيراميك رأس الخيمة» مؤخرًا اتفاقية تقضي بتوريد 300 ألف 2م من بلاط السيراميك إلى فرنسا، كما وقع على عقد آخر يقضي بتوريد مليون 2م من البلاط إلى اليونان. ولا شك في أن هذين العقدين يتوّجان النجاحات المتتالية التي حققها «سيراميك رأس الخيمة» في مجال التصدير، وذلك منذ العام الأول، وهو استطاع وبعد سنوات قليلة الدخول إلى أكثر من 114 سوقاً دولية، بحيث بات التصدير يستأثر بالقسم الأكبر من الإنتاج. غير أن الصفتين الأخيرتين إلى فرنسا واليونان تكتسبان، لا سيما في هذه المرحلة، أهمية خاصة، وتؤكدان على قدرة المصنع على المنافسة في أسواق متقدمة ومتنوعة وتخضع في الوقت نفسه إلى معايير دقيقة ومتشددة.

عالي النشأة

وليس التصدير إلى أسواق متقدمة، للمعلم الوحيد من معالم النشاط العالمي لـ «سيراميك رأس الخيمة»، فقد قام المصنع مؤخراً بعملية توسع تستهدف تأمين تواجدها مباشرة في عدد من المناطق، وذلك من خلال الآتي:

1 - إضشرت شركة «سيراميك رأس الخيمة» مصنعاً لإنتاج بلاط السيراميك في فرنسا (منطقة غرونوبل) الذي تأسس قبل نحو 30 سنة. ويقع المصنع الذي يحمل إسم «ساتريم» على أرض تبلغ مساحتها

تستطيع الحياة
بدون إثارة ...
حقاً؟



كل لحظة نعيشها بدون إثارة هي لحظة ضائعة .
كل رحلة لا تنفع فيها أحاسيسك هي رحلة مملة .
أمامك اختيار آخر.....
عش تجربة جاكوار اليوم.


JAGUAR
THE ART of PERFORMANCE

مسار المنتج 3 سبوت بدون تحديد المسافة / www.jaguar.com

العرب في سوق الإنترنت



حلم الثروة السريعة وصور المليونيرات الشباب تطلق طفرة شركات ومواقع في سوق واعدة

كتب رشيد حسن

✍️ الفورة المذهلة في شركات الإنترنت وتطبيقاته التجارية في العالم ما زالت في بدايتها، لكنها حتى في الحدود الأولية التي يلفتها بدأت تغير، ربما إلى غير رجعة، مضطرون الاقتصاد الحديث وسلوك الجماعات والأفراد وعلاقاتها وعاداتها. وقد أدت الفورة حتى الآن إلى نمو تجاري لاقتصاد الإنترنت والتجارة على الشبكة (الذي يقدر حالياً بنحو 2300 مليار دولار) وفي أسعار الشركات العاملة في القطاع (راجع مؤشرات اقتصاد الإنترنت)، وحقيقة الأمر أنه عندما تكون هذه الأرقام قد نشرت بعد أسبوع أو أسبوعين، فإنها ستكون قد قدامت وأصبحت بحاجة لتعديل نظراً لنسب النمو الهائلة المسجلة شهراً فشهراً، وعلى سبيل المثال فإن قيمة اقتصاد الإنترنت في الولايات المتحدة قفزت 68 في المئة بين الفصل الأول من العام 1998 والفصل المقابل من العام 1999 المنصم لتصل إلى أكثر من 500 مليار دولار.

«الدورادو» القرن 21

رغم هذا التوسع، فإن الإنترنت التي ما زالت أشبه ببارز عشواء تحولت الآن إلى «الدورادو» القرن

الواحد والعشرين يتهافت الألوف على بناء مواقع ميكرة فيها، وقد نهج المئات من رواد هذه الصناعة في دخول نادي الشراء وأصحاب الملايين في بضعة أشهر بفضل فكرة تكية أو موقع أو خدمة ابتكروها على الشبكة. وأسالت هذه القصص وانتشارها في الصحف والمجلات المتخصصة لعاب العديدين ونمت في وقت قصير حالة أشبه بسوق مناج عالية يختلط بها الواقع بالأحلام والنفت بالسمين والبيتكرون بالنصابين وأصبح حلم المستثمرين والمغامرين جميعاً هو أخذ موقع على الشبكة كما كان حلم الباحثين عن الذهب في الغرب الأميركي وضع اليد على أكبر قطعة ممكنة من المزارع أو الأراضي العذراء في تلك البقاع باعتبار أن ذلك يضمن لهم ثروة محققة.

**هستيريا المضاربات على أسهم التكنولوجيا؛
شركة مبيعاتها 20 مليون دولار أصبحت
مقيمة بـ 7 ملياراته وقيمة مايكروسوفت
أصبحت تفوق قيمة صناعات الطيران
والسيارات والفولاذ والعناية الصحية
الأميركية مجتمعة**

هذا الطابع «المضاربي» أصبح الآن مصدر قلق حقيقي للمراقبين والمستثمرين، بل أن بعض الحكايات عن القفزات الخيالية في أسعار بعض الشركات تجعل من قصص سوق المناخ الكويتي التي راجت قبل 20 عاماً غاية في الاعتدال والمعقولية! من هذه الأمثلة مثلاً أن تكون إحدى الشركات (Vignette) التي لا تزيد مبيعاتها على 20 مليون دولار ودخلها الإعلاني على 15 مليوناً ولم يزد توظيفها في التكنولوجيا على 1,5 مليون دولار لا غير، مقومة الآن في السوق بنحو 7 مليارات دولار! ومن الأمثلة أيضاً أن قيمة أسهم مايكروسوفت أصبحت تفوق قيمة قطاعات صناعة الطيران والسيارات والفولاذ والصناعة الصحية مجتمعة في الولايات المتحدة الأميركية لكن بغض النظر عن سلوك أسواق المال وانجراف المستثمرين وراء أسهم شركات الصناعات الدقيقة، فإن شبكة الإنترنت تزحف بلا هوادة على العالم لتعيد تشكيل العلاقات التجارية وأنماط المبادلات ولتفتح فرصاً هائلة للدول النامية وللشركات صغيرة وكبيرة التي أصبحت جميعها لا تباع إلى سوق محددة هي سوقها المحلية بل إلى العالم بأسره، يمزج هذه الفرص الآن ثورة الإنترنت تأتي متوازية مع ثورة أخرى تتمثل بالاتجاه لهدم الأسوار

فإن ذلك سيؤدي أنك بدأت تخسر تجارتك، وكما ازدادت نسبة التسوق أو الأعمال التي تدمر على الشبيكة، فإن بقاءك خارج هذه الدورة سيؤدي في وقت قريب أنك وضعت نفسك خارج السوق وسمحت لآخرين ممن يستخدمون الشبيكة أن يجتذبوا عملاءك في غفلة منك....

وفي مثل هذا الوضع، فإن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: إلى أي حد استوعب العالم العربي الأبعاد الخطيرة لشورة الإنترنت وانعكاساتها الهائلة المرتقبة، ثم ما هو مستوى المساهمات التي يتم الإعداد لها في المنطقة في نطاق الارتباط بهذه التحولات والسعي للتحول إلى قوة فاعلة فيها ومستفيدة منها؟

بل أن التعامل مع ثورة التكنولوجيا قد يكون هو الحك الأمر الذي سيحدد قدرة العالم العربي على الانضمام.

دبي: «ألفو نت سيتي»

مبادرة دبي في إنشاء «إنترنت سيتي» اجتذبت أكبر قدر من الضوء، وهي لا شك أهم مبادرة تأتي من جهة رسمية عربية حتى الآن. وجاءت هذه الخطوة السباقية من الشيخ محمد بن راشد ومن مساعديه. وهي تستهدف تحويل الإمارة إلى إحدى أبرز قواعد التجارة الإلكترونية في العالم في غضون السنوات الخمس المقبلة. ومن أجل إنجاح المشروع خصصت الإمارة ميزانية أولية تقدر بنحو 200 مليون دولار. وتركز خطة المشروع على مجموعة واسعة من الحوافز أهمها توفير قروض المشاركة Venture Capital، لأصحاب المشاريع وتخصيص جهة رسمية واحدة للبت بملفات التراخيص والتأسيس والتمويل بما في ذلك تأمين إجازات العمل وسمات الدخول وغير ذلك. وزادت دبي على التسهيلات السابقة إعطاء الشركات المستثمرة من ضرائب الدخل ثم السماح لأول مرة للأجانب بتملك 100 في المئة من المشروع. وأخيراً فإن حكومة دبي تنوي بناء مدينة إنترنت يتم فيها توفير أحدث التسهيلات والبنى التحتية.

وقد لاقى مشروع «إنترنت سيتي» ترحيباً من ممثلي الشركات الدولية، إلا أن معظم هؤلاء ينتظرون الاطلاع على تفاصيل المشروع قبل اتخاذ قرار بشأن فتح مكاتب في «السي تي». وقد أشار بعض ممثلي هذه الشركات مثلاً إلى احتكار شركة «اتصالات» لخدمات الإنترنت باعتباره عائقاً أساسياً



الأمير الوليد بن طلال

للحلية والسوق الشاملة على حد سواء. «الذي يحضر السوق يقول المثل العربي يبيع ويشترى»، أي إذا كان غيرك يبيع عميلك على الإنترنت ما كنت تبنيه في السابق بواسطة مذئوب للبيعات أو بسبب علاقات العائلة

بين المجتمعات وتحويل التجارة وحركة السلع والأموال والخدمات. وفي الحقيقة فإن كلا من الثورتين تكمل الأخرى وتحتاج إليها، إذ لا معنى لأن يشتري أحد سلعة بواسطة الإنترنت في بلد مجاور له إذا كان تسليم السلعة إليه سيواجه رسوماً جمركية أو عقوبات أخرى ترفع سعرها الحقيقي أو تجعل تسليمها متعزلاً بالسعر المطلوب لتحقيق الفائدة منها.

بقعة الزيت

لكن هذه التحولات تحصل فعلاً وليست مجرد أفكار للمستقبل، وهي تتوسع مثل بقعة الزيت ولا يوجد الآن ما يمكنه أن يعترض طريقها بل لا يوجد حاكم عاقل يعتقد أن في إمكانه أن يوصد أبواب بلده أو نظامه دولتها. أما السبب فهو بكل بساطة أن الإنترنت ليست تكنولوجيا جديدة يمكنك اعتمادها اليوم أو تأجيل ذلك سنة أو سنتين، بل الإنترنت هي الشكل الجديد للتجارة وفرص النمو والازدهار والاتصالات كما أنها الشكل الجديد لتبادل المعلومات والخدمات والأفكار. إنها الشكل الجديد للسوق بمعناها الواسع: السوق

التوظيفات المحلية والخارجية إلى هذا القطاع، وعلى الأخص كسوا احتكار شركات الاتصالات المحلية الذي يميل بطبيعة الحال لرفع كلفة الاتصالات والخدمات، علماً أن خفض كلفة إقامة شبكات الاتصالات يعتبر عاملاً أساسياً في جذب شركات الإنترنت والمواقع، ويشمل الاستعداد أيضاً الاهتمام بإعادة توجيه البرامج التعليمية خصوصاً في قطاع الكمبيوتر وهندسة النظم وغيرها لتلائم متطلبات اقتصاد الشبكة، ذلك أن اقتصاد الإنترنت يحتاج إلى نوع من الفنيين يختلف إلى حد كبير عن أجيال الفنيين التي تخرجت في السابق للعمل على النظم في المؤسسات، بل أن أحد خبراء الكمبيوتر يعتقد الآن أن خريجي الكمبيوتر يدخلون سوق العمل ليجدوا أن التقنيات التي تعلموها قد تجاوزها الزمن بحيث يتطلب الأمر إعادة تأهيلهم من جديد.

القطاع الخاص؟

وباستثناء المبادرات الحكومية المدونة فإن القطاع الخاص العربي أظهر لحد الآن سرعة استجابة أكبر للاقتصاد الإنترنت ولكن أسرع في التحول لأخذ موقعه في قطاره النشط بسرعة. لكن المشكلة هنا ليست في سرعة الاستجابة بل في نوعيتها وجديتها. فقد اكتشفت الكثيرون من أصحاب الأموال سوق الإنترنت وقرروا الدخول في هذا المجال، لكن غالباً كنوع من التقليد ومجازاة للوجة وليس بالاستناد إلى فهم حقيقي لأسرار هذه الصناعة الجديدة والفرص التي تتيحها. وفي غالب الحالات فإن اهتمام المستثمرين يتجه إلى اعتبار الإنترنت تكنولوجيا جديدة يمكن اقتناؤها بدلاً من فهم حقيقة الفرص والأهداف الاقتصادية والمعرفية التي توفرها الشبكة وكيفية توفير مضمون أو محتوى حقيقي للمواقع التي بدأت تفرخ كل يوم مثل الطلاب. وهناك مزيج معقد من العوامل يقف وراء الإقبال على إنشاء المواقع أهمها اعتدال كلفة التأسيس ثم عامل التقليد وغزير الطغيان، وهو عامل شهده من قبل في الكثير من القطاعات التي راجت فجأة حتى تهافت الجميع عليها، وهناك أخيراً عامل مضاربي سطحي إذ يعتقد الكثير من البائدين بمشاريع المواقع أو الذين حصلوا على رخص لشركات مزودة أن الإنترنت ستأتي لهم بثروة كبيرة مماثلة لما حققه البعض في وول ستريت. ومشكلة هؤلاء



الشيخ محمد بن راشد

أن بعض شركات التكنولوجيا المتقدمة في إسرائيل تفكر في اتباع مثل مايكروسوفت بسبب ارتفاع كلفة للمبرمجين في الدولة العبرية ونزوحهم بصورة متزايدة إلى الولايات المتحدة. وتقدر هذه الأخيرة أنها ستكون بحاجة إلى ما لا يقل عن مليون كادر فني إضافي للعمل في صناعاتها المتقدمة في السنوات الثلاث المقبلة.

تباطؤ القطاع الحكومي

في ما عدا هذه المبادرات للتفاوتة في عمقها وحجم الالتزام الرسمي بشأنها، فإن عمل الحكومات ينحصر في ردة الفعل أكثر من التمسك واستباق الخطوات. ونحن نشير بصورة خاصة إلى غياب التوظيف الحكومي في البنى التحتية للشبكة وهي تشمل بصورة خاصة التقنيات الرقمية واستخدام الكابلات الضوئية وهندسة الشبكات على النطاق الوطني، بحيث تشمل أقدية الاتصال الغضائي وشبكات الـ ISDN وكل هذه تعتبر بمثابة شبكات الطرق والأوتسترادات بالنسبة للتجارة. كما أنها تشمل توفير القوانين والحوافز لدفع

**شركات الإنترنت العربية
كلها خاسرة بسبب صغر السوق
والمشاريع الجدية قيد الإعداد
أقل من أصابع اليد الواحدة**

أمام تحقيق مشروع «إنترنت سبتي» لأغراضه، لافتين إلى الوضع في السعودية مثلاً حيث حرصت الدولة على إطلاق المبادرات الخاصة أو الأقل السماح لشركات الاتصالات بمنافسة الشركات الناشئة في مجال تقديم خدمات الشبكة.

يبقى القول أن نجاح مشروع «إنترنت سبتي» لا يتوقف على توفير الأموال فقط وإن كان توفر الأموال مسألة مهمة في هذا القطاع، المحفوفة بالمجازفات بسبب حداثة أصلاً، بل هو سيتوقف على مجموعة كبيرة من العوامل ليس أقلها توفر الإدارة المهنية الكفوءة التي تستطيع ترجمة رؤية الشيخ محمد إلى حقائق على الأرض. وتقول مصادر الصناعة في دبي أن الشيخ محمد أعطي الإدارة الحالية للمشروع مهلة سنة للتنفيذ وطلب أن يكون المشروع جاهزاً مع افتتاح معرض «جيكس»، المقبل.

السعودية: ميزة الحجم

في هذه الأثناء بدأت المملكة السعودية تنفذ خططها الطموحة للتحول إلى قاعدة أساسية لشركات التكنولوجيا في المنطقة يدعمها في ذلك ميزة لا تتوافر لأي من الأسواق الأخرى هي ميزة الحجم والعمق في آن. فالسوق السعودية هي قطعاً أكبر أسواق المنطقة من حيث قوتها الاستيعابية للتكنولوجيات وحجم الإنفاق المتوقع فيها على تقنيات الربط الشبكي فضلاً عن كونها سوقاً هائلة محتملة للتجارة عبر الشبكة. (راجع تقرير الاقتصاد والأعمال، عن تدفق الشركات التكنولوجية على السعودية).

الأردن

أظهر الأردن أيضاً رغبة في تهية ظروفه للإفادة من اقتصاد الإنترنت في الشرق الأوسط عندما أعلن مؤخراً عن إنشاء المنطقة الإعلامية الحرة التي يستهدف منها اجتذاب صناعة الاتصالات والإعلام إلى الأردن. لكن الخطوة الأردنية ما زالت في نطاق الخط العامة وسيحتاج الأمر لتوضيح صيغ التنفيذ ومضمون التسهيلات والحوافز لكي يبدو ممكناً للمستثمرين تقييم الخيار الأردني. يذكر أن بعض الشركات الدولية مثل مايكروسوفت بدأت في استخدام الأردن كقاعدة رخيصة الكلفة لمشاريع التطوير. وقد أنشأت مايكروسوفت منذ مدة فرعاً في أربيا ويوظف نحو 120 مبرمجاً ومهندساً ويعملون لحسابها. ويقول خبراء



GET
THE
NEWS.

DATE
THE
WORLD.



BASEL 2000

World Watch and Jewellery Show
From March 23 to 30, 2000

Messe Basel.

www.baselshow.com

بالطبع أنهم يسمعون عن بعض الأفكار الذكية التي جفقت نجاحاً سريعاً ولا يسمعون عن الوف التجارب التي انتهت إلى الفشل والخسارة المحققة.

انخراط هامشي

وقد مر اهتمام القطاع الخاص العربي باقتصاد الإنترنت في مراحل عدة، فهو أولاً تركّز على إنشاء الشركات المزودة بخدمات الشبكة SPs لمثل البريد الإلكتروني والخدمات العامة للشبكة عبر العمل كممثل إلى مواقع البحث المختلفة مثل «ياهو» و«الفايس» و«MSN» وغيرها من الشركات. وهذا النوع من التوظيف يأتي في أسفل السلم من حيث الخبرات والمهارات التي يتطلبها ولهذا فإننا رأينا يستقطب العدد الأكبر من المستثمرين وأصحاب المشاريع. لكن نتيجة للاحترام الذي شهدته قطاع الشركات المزودة اهتماماً للنخبة واتجهت أسعار الاشتراك إلى التراجع المستمر حتى أصبحت كافة هذه المشاريع تواجه خسائر تفصيل من دون أن يكون واضحاً متى يمكن للموارد الأخرى الموعودة أن تدخلها مرحلة التوازن أو الربح. ومن التراجع أن القطاع الإلكتروني في المنطقة لم يدخل الشبكة بعد في

«في إنترنت سيتي» أول مبادرة حكومية جادة لدخول السباق والسعودية تدخل المنافسة بحجم السوق وبمشاريع تشجيع الإستثمار الأجنبي

نطاق وسائل الإعلان «الجمهورية» بديل أن القيمة المقدرة للإنتاج الإعلاني على مواقع الإنترنت العربية لم يتجاوز الـ 60,000 دولار في العام 1999 ومورق يكاد لا يذكر ويقارب عليها الصفر.

إن السبب الأساسي لهذا الفشل في اجتذاب الإنفاق الإعلاني يعود حتى الآن إلى الضيق النسبي لقاعدة للمستثمرين للشبكة إذ لا يتجاوز عدد هؤلاء في كل من مصر والأردن والخليج ولبنان مثلاً الـ 400,000 مستخدم موزعين على عشرات الشركات المزودة. بالطبع هناك من يقدم رقم مليون مستخدم لتقدير حجم السوق العربية حالياً.

مفارقات «شبكة»

• ما ثمن جلد الدب؟

من المظاهر الطريفة التي لوحقت في بعض شركات الإنترنت أن أول شيء يبدأ به الدجورن والقادة الشرايط المولجون بتفصيل خطط إنشاء شركات الإنترنت أو توسيع ما هو قائم منها هو رفع رواتبيهم بعمولات كبيرة. والواقع أن هؤلاء الشرايط يسمعون عن قصص مليونيرات الإنترنت وعالم الثراء السريع على الشبكة. لكن يهونهم أن نجوم الإنترنت لم يحصلوا على ما حصلوا عليه إلا بعد نجاح شركاتهم وليس عندما تكون هذه المشاريع على الورق، والحكمة تقول أن الرجل يصطاد الدب أولاً ثم يبيع.

• الأثر المصاعد

من ستكون ثالث قوة في العالم في صناعة البرامج والتكنولوجيا الدقيقة بعد الولايات المتحدة وأوروبا؟ لا. ليست إسرائيل ولا تايوان ولا الصين أو ماليزيا، بل هي الهند. إذ يقدر المراقبون أن تصبح الهند قريباً ثالث أكبر مصدر للبرامج في العالم بعد الولايات المتحدة وأوروبا ويتوقع أن ترتفع صادراتها من البرامج من 4 مليارات دولار هذا العام إلى نحو 50 مليار دولار في العام 2008. وهذا على الرغم من أن عدد أجهزة الكمبيوتر في الهند لا يزيد حالياً على 3,6 مليون جهاز، وعدد المشتركين في شبكة الإنترنت يقل عن 400,000 مشترك.

• تعقيل التكنولوجيا

الكثير من المؤسسات العربية تشتري أنظمة إلكترونية أو برامج لا

لكن هذا التقدير مبالغ به وهو يعكس على الأرجح وجهة نظر شركات الإنترنت نفسها ولا يحظى بمصداقية محايدة من شركات متخصصة في التحقق من انتشار الشبكة واستخدامها. يبقى القول أن هذا الوضع مرشح للتغيير في السنوات القليلة المقبلة بسبب توقعات النمو الهائلة والتي قد تصل بعدد مستخدمي الشبكة إلى نحو 4 ملايين مستخدم قبل نهاية العام 2004.

مرحلة «المواقع»

لكن مع التشجيع النسبي للسوق في الشركات المزودة تحول اتجاه المستثمرين إلى إنشاء المواقع التي تسعى إلى تقديم خدمة لمستخدمي الشبكة قد تكون عامة أو متخصصة. وأصبح الكثير من هؤلاء يجولون الشبكة ويبحثون في المواقع القائمة في الغرب وخصوصاً تلك التي نجحت لكي يتسجروا على منوالها، ومن الطبيعي أن يكون مستخدمو المواقع والعربية في هذه المواقع متفاوتاً بقوة بين موقع وآخر.

ومن المواقع العربية التي بدأت بصورة مبكرة في تقديم محتوى معين للمستخدمين العرب موقع «أرابيا أونلاين»، «Arabia Online». وقد تأسس الموقع من

حاجة بها إليها ولا يكون تصميمها ملائماً لاحتياجات المؤسسة في المستقبل. وغالباً ما تأتي النصائح للمشراء من مديري المعلوماتية الذين يهتمهم توسيع قاعدة مسؤولياتهم ودايرتهم، كما أنها قد تأتي من المستشارين الخارجيين لكنها كثيراً ما تحصل أيضاً بدفع من الإدارات التنفيذية التي ترى في إدخال التكنولوجيا مظهراً لا بديل عنه للتحديث وعصراً مهما في تصميم صورة المؤسسة في الخارج. الطريف أن إدخال الأنظمة التكنولوجية يتم غالباً بهدف زيادة الفعالية واقتصاد النفقات وخفض العمالة لكن المؤسسة تذهب غالباً إلى استخدام المزيد من الأشخاص لتشغيل النظام الجديد. ومثل هذه المؤسسات تريد التكنولوجيا لهدف اقتناء التكنولوجيا وليس لأن الغرض هو زيادة الفعالية..

تكنولوجيا اليوم ذكريات الألس

بلغت سرعة التحول وتوليد الأفكار الجديدة في الاقتصاد الإلكتروني وتقنيات الشبكة درجة جعلت شركات رعاية المشاريع الجديدة تتخطى في القبول بأي مشروع إذا كان تطويره وإطلاقه في السوق يحتاج لأكثر من ستة أشهر على اعتبار أن ما قد يكون مصححاً اليوم قد لا يبقى كذلك بعد ستة أشهر.

يلغى نفسه فإن معاهد الكمبيوتر في الجامعات بدأت تقرر بأن معظم الخريجين يفتقدون الجامعة مجهوداً إلى قسم أساسياً من التقنيات التي درسوها في ثلاثين وأصبح عليهم بالتالي بذل جهد جديد للحاق بجديد الصناعة والسوق.

• أغرب وأرب

أدى الارتفاع الخيالي في أسعار أسهم شركات الإنترنت بكافة أنواعها (مواقع، تقنيات، برامج) إلى تهافت الشركات المبتدئة على طرح أسهم في



ويستهدف ملء ثغرة أساسية في السوق. وقد حصلت المجموعة على تمويل قوي من شركات المشاركة المالية مثل Vantage Venture Capital وهي تنوي إطلاق المشروع في غضون الأشهر المقبلة. وتعزز هذه الشركة فتح مكاتب في جميع بلدان الشرق الأوسط واستخدام شبكة واسعة من مندوبي التسويق.

في هذا الوقت يستعد عدد من المستثمرين ورجال الإعلام العرب في لندن لإطلاق ما سيكون ربما أول صحيفة إلكترونية في المنطقة. وتستعد الشركة الجديدة لاتخاذ موقع لها ضمن مشروع «إنترنت سيتي» في دبي، وتركز فكرة الموقع العربي الجديد على توفير تغطية إخبارية مستمرة وفورية منها مادة منجاة من الموقع نفسه والباقي من مصادر مختلفة. وتعزز الشركة العمل كمصدر لاسئدة للخدمات لحساب قاعدة واسعة من مشتركي الإنترنت في القطاعين العام والخاص في الخليج والعالم العربي.

التجارة الإلكترونية

تعتبر التجارة عبر الشبكة الغاطرة الحقيقية لاقتصاد الإنترنت والحافز الأهم وراء النمو الهائل في شركات ومواقع الإنترنت في أوروبا وأمريكا الشمالية بشكل خاص. ولا يختلف هذا الواقع في العالم العربي، الذي يشهد حالياً بداية طفرة في إنشاء مواقع للتجارة الإلكترونية لكن الظاهرة ما زالت في طفولتها. على رغم ذلك فقد نشرت مؤخراً إحصاءات قدرت حجم التجارة الإلكترونية في المنطقة بنحو 80 مليون دولار. وأعلنت شركة «إنتل» من جهتها عن أرقام أكثر تفاؤلاً إذ عندما قدرت حجم التجارة عبر الشبكة في المنطقة بنحو 100 مليون دولار وتوقعت أن يرتفع هذا الرقم إلى مليار دولار في عام 2002 أي في غضون ثلاث سنوات مع نسبة نمو تقارب الـ 300 في المئة سنوياً. وتقدر الشركة نفسها عدد الأشخاص المتصلين بالشبكة في المنطقة بنحو مليون شخص، وهو تقدير يصعب إثباته على أرض الواقع. لكن مهما يكن ما دقة الأرقام الحالية فإنها لا تقدم على أي حال سوى صورة مؤقتة عن واقع الشبكة الذي يتبدل بسرعة هائلة كل يوم تقريباً. فالشيء الأكيد هو أن العالم العربي سيضد نمواً هائلاً في اقتصاد الإنترنت خلال السنوات القليلة المقبلة. ■

التحول إلى منافس جدي للمواقع القائمة. وتحظى الشركة الجديدة بموارد كافية وهي تنفق حالياً مبالغ كبيرة على الترويج للموقع بين المستخدمين العرب.

ورغم طفرة المواقع فإن أيأ منها لم ينجح حتى الآن في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات الجيدة أو المبتكرة التي لا يجدها المستخدم العربي مثلاً في مئات المواقع الكبرى على الشبكة. لكن هناك عدداً من المشاريع الجادة التي يتوقع بروزها في غضون العام 2000 في نطاق عملية الفرقة والتحول البطيء من الكم إلى النوع. من هذه المشاريع موقع عربي يقوم بتأسيسه مجموعة من الكوادر العربية التي تعيش في الخليج أو في الولايات المتحدة وأوروبا

المحوريين السابقين لمجلة BYTE قبل أن يعد الأمير الوليد بن طلال في العام الماضي لشراء نحو 55 في المئة من الشركة. وحتى الآن كانت ميزة الموقع أنه كان أول المواقع التي تسعى لبناء مضمون متنوع للمستخدم العربي. لكن الاحتمال التزايد لنحوس مواقع جديدة أكثر تخصصاً أو أفضل تصميماً بدأ يعرض «أرابيا أونلاين» لضغوط تنافسية. وقد قررت هذه الرد بضخ استثمارات جديدة تستهدف تحسين محتوى الموقع وتوسيعه. وفي الوقت نفسه إدخال تقنية Vignette التي تسمح للزائرين بتصميم صفحاتهم من ضمن الموقع وتضمينها المحتويات التي يريدون الإطلاع عليها. وحصلت الشركة على تمويل مشاركة في رأس المال بقيمة 20 مليون دولار تستهدف تنفيذ خطة التوسع هذه والتعهد لطرح الشركة في بورصة «ناسداك» في نيويورك في وقت قريب بعد ذلك.

وتواجه «أرابيا أونلاين» بصورة خاصة تحدياً جديداً من موقع عربي آخر يسمى «بلانت أرابيا» Planet Arabia يعمل من الولايات المتحدة. وقد أسس هذا الموقع مجموعة من الفريجين ورجال الأعمال الشباب استطاعوا في غضون شهرين

بورصة «ناسداك» وذلك طمعاً في الارتفاع الكبير الذي تحلقه أسهم شركات التكنولوجيا غالباً في مبادلات البورصات بالاستناد إلى توقعات أو تحليلات يخطط فيها الخبر الصحفي بتأثير العلاقات العامة. ونظراً لأن معظم الشركات تأتي إلى البورصة وسط توقعات إيجابية معينة، فإنها تزيد أن «ترسل» هذه التوقعات قبل أن يعضى وقت قد يظهر خلاله فساد التوقعات السابقة أو على الأقل حجم المبالغ فيها. وأدت هذه القاعدة عملياً إلى أن تراجع معدل الوقت بين تأسيس شركة إنترنت وبين طرحها في البورصة إلى ما بين ستة أشهر وستة.

■ مناعة التلميع والأوامر
برزت صناعة متكاملة في الولايات المتحدة تخصص في تقديم الشركات الجديدة وتقييمها وإعداد ملفاتها للمستثمرين. ومن أبرز المكاتب التي اكتسبت شهرة واسعة في هذا المجال المكتب المعروف باسم «وليم سانسيتي» ومعروف من هذا المكتب أن مجرد وضع ختمه على مشروع يضمن لأصحابه الحصول على التمويل في السوق. وليس صدفة لذلك أن تجد طابوراً طويلاً من أصحاب الأموال والأفكار الجديدة عند «سانسيتي». وليس صدفة أن يعود القسم الأكبر من هؤلاء بخفي حنين بسبب الإزدحام.

الملفت أن للزائنية الأكبر في كل مرة يطرح فيها مشروع إنترنت في السوق تنهب إلى الإعلام والعلاقات العامة، والتأثير على الصحفيين واستخراج القالات الإيجابية عن الشركة «الصاعدة» خصوصاً في الحالات المتخصصة أو في المواقع المتخصصة في أمور الإنترنت. ومن الأمثلة الملحقة هنا نام مكتب «سانسيتي» بتقييم شركة بنحو 120 مليون دولار وهي ما زالت «مشروعاً على الورق» ولم يتم استثمار ولا دولار واحد فيها. وحسب خبراء الإنترنت فإن أي مشروع يتم قبوله من المكتب يمول فوراً قيمة لا تقل على 20 مليون دولار. يبقى أن تخفيف أن «فيروس» سانسيتي وصل إلى المنطقة لأنه لا تجلس مع أي كان بفكر بتأسيس موقع إنترنت إلا وتضع عن مشاريع جدية لطرح الشركة للعودة في بورصة «ناسداك» في وقت قريب. بل أن أحد المواقع التي لم تحقق بعد أثرًا فعلياً في السوق بدأ يروج عبر وسائل الإعلام أنه سيطرح في البورصة بقيمة قد تتجاوز الـ 100 مليون دولار. مبروك سلفا!!

نوج اللحظة

MERIT
Ultra Lights



ميريت ألترا لايتس.. نكهة كاملة في سيجارة خفيفة

تحذير حكومي: التدخين يضر

منعة النكهة



Made in USA

4 Tar

منعة

بصحتك وننصحك بالامتناع عنه.

البورصات العربية العام 2000 هل تدخل عصر الاقتصاد الجديد؟

تأسست في شباط/فبراير 1997، في ظل تزايد عدد الشركات المدرجة بشكل سريع نسبياً لبليغ 23 شركة في نهاية 1999، علماً أن الاستثمار الأجنبي لا زال محدوداً جداً إذ قدر بحوالي 5 في المئة فقط من مجموع التداول في السوق في العام 1999. كما تراكمت زيادة النشاط مع زيادة عدد أيام التداول من 2 إلى 3 أيام ثم إلى 4 أيام في الأسابيع.

وجاء ارتفاع أسعار الأسهم في المملكة العربية السعودية كنتيجة مباشرة لزيادة أسعار النفط منذ أواخر شهر آذار/مارس 1999 الذي أعاد الانتعاش إلى الاقتصاد السعودي وبالتالي إلى سوق الأسهم المحلية التي عوّضت عن خسائرها المسجلة في العام 1998، حيث بلغ مؤشر السوق 202,85 نقطة أي أعلى بقليل من مستواه في نهاية 1997 البالغ 195,78 نقطة. أما في الدول الخليجية الأخرى، فلم تحقق أسواق الأسهم أي نمو مماثل بل سجل بعضها تراجعاً العام 1999، خصوصاً في الإمارات والكويت. ويعود السبب الرئيسي وراء ذلك إلى تراجع نتائج معظم الشركات المدرجة وإحجام المستثمرين عن التعامل في البورصة نتيجة لذلك. وقد تآخرت سوق الإمارات بشكل خاص بالخسائر الكبيرة التي مني بها المستثمرون في أيلول/سبتمبر 1998 للمفردة بمئات الملايين من الدراهم، بعد المضاربات الشديدة على أسهم الشركات العديدة التي طرحت لأول مرة للتداول العام.

كما استمر التراجع في أسعار الأسهم في سوق مسقط للأوراق المالية المسجل منذ العام 1998 ليحصل مؤشر السوق في 200 نقطة في آذار/مارس 1999، حيث لم تتأثر السوق كثيراً في بداية العام بإعلان السلطات المالية عن إطلاق الصندوق الوطني للاستثمار الذي خصص بمبلغ 100 مليون ريال عماني (260 مليون دولار تقريباً) للاستثمار في البورصة لكنها استعادت بعض حيويتها في الأشهر التالية في ضوء ارتفاع أسعار النفط واستطاع المؤشر أن

تفاوت أداء البورصات العربية العام 1999 بين بلد وآخر، فكان نمو لاقت في تونس ومصر وفلسطين والسعودية، وتراجع ملحوظ في لبنان والامارات، وشهدت البورصات انفتاحاً في بعض الدول وتمّ انجاز العديد من الاجراءات الآيلة الى زيادة الفعالية والشفافية.

أما بالنسبة الى العام 2000 فتمة توقعات مشجعة ناتجة من استمرار الانفتاح في ظل مسيرة العولمة، ومن توقّع بقاء أسعار النفط على مستوياتها المرتفعة ومن احتمال مواصلة عملية السلام.

(43,64+ في المئة)، وتراجع ملحوظ في بورصة بيروت (-20,9 في المئة) والسوق غير الرسمية في الإمارات (-17,9 في المئة). وقد تجاوز ارتفاع مؤشر بورصة تونس، الزيادة المسجلة في مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC، علماً أن الأسهم التونسية كانت مرشحة للارتفاع منذ العام 1998، في ضوء تسارع النمو الاقتصادي وتدني معدل السعر على الإيرادات (P/E ratio) لدى معظم الشركات المدرجة. كذلك الأمر بالنسبة لمؤشر الأسهم في مصر، وإن كان ارتفاعه أقل توازناً من مؤشر بورصة تونس، إذ سجل نصفه تقريباً في أواخر العام، وجاء بصورة خاصة نتيجة النمو الكبير في عدد مصدود من الأسهم وفي مقدمتها شركة الهاتف الخليوي «موبينيل» التي استأثرت بمعظم التعامل والزيادة في الأسعار، خصوصاً في أواخر العام حيث زان سعر السهم بنسبة تجاوزت 36 في المئة في شهر كانون أول/ديسمبر وحده.

هذا، وكانت الزيادة في مؤشر البورصة الفلسطينية متماشية مع استمرار الإقبال للمستثمرين المحليين على سوق الأسهم التي

عاد الاهتمام الدولي بأسواق الأسهم في الدول الناشئة العام الماضي، في ضوء التحسن الملحوظ في أداء عدد كبير منها، حيث تجاوزت الزيادة في مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC، الذي يضم مؤشرات 54 دولة ناشئة، نسبة 80 في المئة من أيلول/سبتمبر 1998 حين بلغ أدنى مستوى له منذ آذار/مارس 1994، ولوحظ العام الماضي انحسار عدوى الانخفاض في بورصات الدول الناشئة مع تمكن بورصات الدول التي تتمتع بقدرات ذاتية على تحقيق نسب نمو قياسية، بما فيها بعض البورصات العربية، بعد أن كانت وصلت إلى مستويات متدنية جداً خلال أزمة الدول الناشئة للعام 1998، مثل بورصة تركيا التي ارتفعت بنسبة 200 في المئة العام الماضي.

أداء العام 1999

كان أداء البورصات العربية متفاوتاً بين بلد وآخر العام 1999، حيث تراوح بين نمو لاقت لمؤشر السوق في كل من تونس (+74,7 في المئة) ومصر (+63,2 في المئة) وفلسطين (+52,8 في المئة) والسعودية

مقارنة ببعض الدول المجاورة مثل تونس ومصر. كذلك تراجع أداء بورصة عمان لأسباب مشابهة، حيث استمر الانكماش الاقتصادي للتأثر باستمرار العقوبات الاقتصادية على العراق، كما تباطأ النشاط العام في أعقاب وفاة الملك حسين. ولم تستدق البورصة من بيع الحكومة الأردنية 9 ملايين سهم في بنك الإسكان حيث انتقلت ملكية هذه الأسهم إلى مؤسسة عامة هي مؤسسة الضمان الاجتماعي.

وكانت بورصة بيروت الأسوأ أداءً بين البورصات العربية، مسجلة تراجعاً ملحوظاً في مختلف المؤشرات، بالإضافة إلى هبوط حجم التداول إلى أدنى مستوى بين البورصات العربية كافة ببالغاً 91 مليون دولار العام 1999 ككل، وتدنّي رسملة السوق بنسبة 42 في المئة إلى 1,9 مليار دولار. وتعود أسباب الهبوط في بورصة بيروت إلى عوامل عدة، أهمها: تقاعص الركود الاقتصادي مع عدم توقع تجاوز نمو الناتج المحلي الإجمالي 1 في المئة في العام 1999، وتأخر صدور موازنة الحكومة الجديدة التي عينت في كانون الأول/ديسمبر 1998 وذلك حتى بداية صيف 1999، واستمرار جمود القطاع العقاري الذي ساهم في تراجع سعر سهم شركة «سوليدير»، أكبر شركة في

السابق، في ضوء إعلان عدد من الشركات للنوّة عن تراجع أرباحها للنصف الأول من العام، وأهمها المجموعة العربية للتأمين وأريج (-44 في المئة). وعاد الجمود لبيسود في السوق حتى نهاية العام متأثراً كذلك بخفض توقعات النمو الاقتصادي لعام 1999 من 3 في المئة إلى 2 في المئة، أما في الكويت، فقد تأثرت البورصة سلباً بالتوتر السياسي في بداية العام الذي أدى إلى حل مجلس النواب في 5/5/1999، ثم بالأخبار حول المشكلات المالية لدى بعض الشركات للدرجة. وقد انعكس هذان العاملان بشكل ملحوظ على حركة التداول في البورصة التي انخفضت إلى النصف تقريباً عما كانت عليه العام 1998، علماً أن مؤشر السوق تراجع بنسبة 8,9 في المئة فقط.

في المغرب، تضافرت عوامل سلبية عدة لتؤدي إلى تراجع أداء بورصة الدار البيضاء ولو بشكل محدود، من انخفاض النمو الاقتصادي نتيجة الجفاف وضعف الإنتاج الزراعي، إلى المزاوجة السياسية في أعقاب وفاة الملك الحسن الثاني، واستمرار بطء عملية خصخصة شركات القطاع العام، وإعلان بعض الشركات للدرجة نتائج أقل مما كان متوقعاً، علماً بأن معدل السهم إلى الإيرادات للشركات المدرجة يعتبر مرتفعاً

يسجل نمواً بنسبة 9,5 في المئة لعام 1999 ككل، علماً أن الاقتصاد العماني كان من بين الأكثر تأثراً بانخفاض أسعار النفط العام 1998 نظراً لصغر حجم قطاعاته غير النفطية، فبعد أن حققت أفضل أداء لها بين البورصات العربية في العام 1998، بنمو بلغ 35 في المئة، لم تتمكن من مواصلة هذا الارتفاع العام 1999 في ظل تراجع السيولة المحلية وارتفاع معدلات الفوائد لدى المصارف، بالإضافة إلى ذلك، فقد ساهم الإقبال الكثيف على إصدار سندات «يوروبوند» للدولة القطرية في أيار/مايو 1999 بقيمة مليار دولار، بفائدة مرتفعة نسبياً (9,5 في المئة) في خفض الاهتمام بسوق الأسهم المحلية، في ظل صغر حجم السوق وقلة السيولة فيها.

في البحرين، لم يتجاوز ارتفاع مؤشر البورصة نسبة 1 في المئة في العام 1999، حيث غلب الركود على السوق طوال العام تقريباً وتراجعت قيمة التداول الإجمالية بنسبة 23 في المئة عن العام السابق إلى ما يوازي 443 مليون دولار. ورغم ارتفاع أسعار الأسهم في الفصل الثاني من العام، إثر زيادة أسعار النفط، قلصت عمليات جني الأرباح في الفصل الثالث الارتفاع المحقق في الفصل



سائط تسعير بعض جويوتيا



بيروت: أداء سبي

إلى شركة الإيداع والحفظ المركزي. كذلك، أعلنت الحكومة السعودية أنها في صدد إعداد تشريعات جديدة للبورصة، بما في ذلك إنشاء هيئة مستقلة للرقابة والإشراف على العمليات. ومن المنتظر أيضاً صدور القانون الجديد لبورصة بيروت هذا العام وذلك في ضوء تعيين مجلس إدارة جديد للبورصة الذي من المفترض أن يسرع في إصدار هذا القانون الذي أعلن عن البدء بإعداده منذ أكثر من ثلاث سنوات، كما من المنتظر بدء عمل السوق الرسمية للأوراق المالية في دبي وأبوظبي في وقت قريب، بعد توقيعها من قبل رئيس البلاد الشهر الماضي. في مجال تحديث الأنظمة التكنولوجية، أدخلت بورصات القاهرة والإسكندرية

وصغر في المئة للأجانب سابقاً. ومن المتوقع أن تقر الحكومة القطرية في الأشهر القليلة المقبلة قانوناً يسمح بتملك الأجانب حتى خمسة 100 في المئة في قطاعات معينة. وحالياً يمكن للمستثمرين الأجانب التداول فقط في إيصالات الإيداع الدولية (GDR) لشركة الاتصالات القطرية المسجلة في بورصة لندن. هذا، وكانت بورصة مسقط وعمان قد افتتحتا كافة القيود على تداول الأجانب في الأسهم المحلية في العام 1998. بالنسبة لتنظيم الأسواق، اقترحت عمان في أواخر العام 1998 قانوناً جديداً للسوق المالية يقضي بإنشاء ثلاث هيئات مستقلة، واحدة للتداول (البورصة) وواحدة للرقابة والإشراف (هيئة السوق المالية) بالإضافة

البورصة من حيث الرسمية وحجم التداول، ليصل إلى أدنى مستوى له في أواخر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بألفاً 6 دولارات (قئة ٥٠). لكن البورصة تحسنت بشكل ملحوظ في كانون الأول/ديسمبر في ظل الإعلان عن معاونة مفاوضات السلام في الشرق الأوسط.

انفتاح وتطوير

شهد العام 1999 تطورات عديدة في معظم البورصات العربية لرفع مستوى أدائها وتحسين صورتها لدى المستثمرين المحليين والدوليين وذلك عبر إقرار قوانين تهدف إلى زيادة الانفتاح تجاه الاستثمارات الأجنبية، والاستثمار في أنظمة معلوماتية وإلكترونية متطورة، واتخاذ إجراءات تزيد من عمق الإفصاح وشفافية المعلومات وسرعة انتشارها. فعلى صعيد انفتاح الأسواق، وافقت الحكومة السعودية بعد الكوتيت، على السماح للمستثمرين الأجانب بالاستثمار في صناديق الأسهم المحلية التي تديرها المصارف السعودية، على أن تسمح لهم في وقت لاحق بالاستثمار مباشرة في سوق الأسهم بعد وضع قواعد محددة لذلك. كما سمحت البحرين لمواطني دول مجلس التعاون في آذار/مارس 1999 بالتداول بنسبة 100 في المئة في أسهم 30 من أصل 41 شركة مدرجة على البورصة، وبنسبة 49 في المئة للمستثمرين الأجانب الآخرين. مقابل نسبة 49 في المئة لمواطني دول الخليج

تطور أسواق الأسهم العربية 1997-1999

المؤشر في نهاية 1999*	المؤشر في نهاية 1998*	نسبة التغير %	المؤشر في نهاية 1997*	الترسل السوقي في نهاية 1999 (مليون دولار)	الترسل السوقي في نهاية 1998 (مليون دولار)	نسبة التغير %	الترسل السوقي في نهاية 1997 (مليون دولار)
تونس	811,44	464,56	74,67	2,710	2,229	21,57	2,316
مصر	624,51	382,77	63,16	13,613	12,542	8,54	14,895
قسنطين	236,76	154,98	52,77	849	567	49,74	غ.م.
السعودية	202,85	141,31	43,55	60,853	42,63	42,74	59,378
عمان	250,26	228,47	9,54	480,58	4,537	7,313	7,826
البحرين	2,212,20	2,188,92	1,06	2,310,09	6,772	5,69	7,826
قطر	134,10	135,13	-0,76	5,488	5,741	-4,41	غ.م.
الأردن	167,35	170,13	-1,63	5,788	5,863	-1,41	5,456
الكويت	777,08	803,68	-3,31	13,697	15,610	-12,26	12,249
الإمارات	1,442,00	1,582,70	-8,89	20,320	18,424	10,29	27,245
لبنان	2,949,25	3,590,53	-17,86	غ.م.	غ.م.	غ.م.	غ.م.
	721,69	912,14	-20,88	1,921	2,425	-20,80	2,905

* مؤشر البورصة، باستثناء الإمارات (مؤشر بنك أبو ظبي الوطني)

المصدر: 1999، MEED، الأرقام السالبة: صندوق النقد العربي - النشرة الفصلية، أعداد مختلفة

وحدنا نوصلك إلى بر الأمان.

بوالص التأمين الأخرى تقف عند هذا الحد..



الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

الهيئة العامة لتأمين الإستهلاك والصالحات

مناطق ١٤٥٦٦٦٠٠ / ١٦١١٦١٦ (٩٦٦٦)

٣٣٠٧ / ٣٣١٧

ملف العمليات ١٤٤٢٤٧ ملف الإبرة ١٣٧٨٥٠٤

بريد الإلكتروني: icitec@isdb.org.sa

الموقع على شبكة الإنترنت: <http://www.isdb.org>

فرض قبول على تحويل العملة ونزع الملكية ومخاطر

الحرب والاضطرابات المدنية.

تغطي المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار والتأمين

الصالحات تلك المخاطر وفقاً لعمليات الشريعة الإسلامية

لذلك متى وكوت بالتصوير والاستثمار في إحدى

الدول الأعضاء لتصل بنا على العنوان التالي

هناك من المخاطر ما قد يتعدد صماتك واستثمارك

لأن تدرى بها وبدلاً من رؤية أخطائك تتحقق لتحويل

الأمر إلى كائنات مرجح عندما يحير بركات التأمين

الحادي الذي يعتمدته لتخليق هذه المخاطر.

لعل انتباهك إلى المخاطر المتعلقة بعدم استلام حصة

صماتك والمخاطر الفطرية المتعلقة بالاستثمار وهي

تأمينية



بورصة الجزائر: الاستعداد

ودبي وأبو ظبي والبحرين أنظمة إلكترونية جديدة يمكنها التداول وعمليات القيد والتسجيل (Back Office)، وإن بدورات متفاوتة، مما سيسهم في زيادة سرعة وكفاءة التعامل في هذه البورصات. كما أن بورصات السعودية وعمان ولبنان في مراحل متقدمة من مراحل تطبيق أنظمة تداول إلكترونية متطورة.

الأدراج المنشرك

من جهة أخرى، عُقدت اتفاقيتنا إبراج مشترك العام الماضي، الأولى بين بورصتي الأردن والكويت والثانية بين بورصتي البحرين والسودان، تهدفان إلى تعزيز التداول عبر زيادة التنوع في الأسهم المطروحة في السوق، وكانت عقدت اتفاقيات مماثلة في العامين السابقين بين بورصات مصر ولبنان والكويت، وبين البحرين وكل من الدار البيضاء والكويت، لكن ركود معظم هذه الأسواق العام الماضي لم يشجع الشركات كثيراً على طلب الإدراج المشترك. وحتى الآن، هناك 3 مصارف بحرينية مدرجة في بورصة الكويت (بنك الخليج المتحدة، الشركة العربية للمصرفية وبنك البحرين الدولي)، وبنك الأردن والكويت الذي وافقت السلطات الأردنية على طلب إدراجها في بورصة الكويت، وشركة كويتية واحدة وثلاثة شركات عمالية في البحرين. وتعتزم شركة المستثمر الدولي، الكويتية، طلبها شركة الاتصالات السودانية، الشركة الأكثر ربحية في السودان، إبراج أسهمها في البحرين، فإن ضيق أسواق الأسهم العربية بشكل عام وببطء انتقال المعلومات فيما بينها مع عدم توفر البنية التحتية التقنية المناسبة، زالت تشكل عوائق أساسية أمام تطور تجربة الإدراج المشترك وانتشارها في المدى القريب.

في مجال التخصص، استمر التباطؤ في تنفيذ البرامج المعلقة من قبل معظم الحكومات العربية، والتي كان العديد من الخبراء يقول عليها لتنشيط أسواق الأسهم المحلية، علماً أن الآراء متقسمة في هذا الخصوص حيث يرى البعض الآخر أن عمليات التخصص عبر البورصة، تستطع السهولة القليلة نسبياً المتوفرة في السوق وذلك على حساب الشركات المدرجة القائمة. لكن إذا كان من الممكن في بعض الحالات أن تُحدث التخصص في المدى القصير انخفاضاً في السيولة المتوفرة للشركات

من أسهمها بالاحتفاظ بها لمدة ثلاث سنوات بدلا من سنة واحدة، كذلك، ساهم الخفض العام لضريبة الدخل الفلسطينية من 38,5 في المئة إلى 20 في المئة في أوائل آذار/مارس 1999 بشكل غير مباشر في تنشيط سوق الأسهم المحلية.

التطلعات لعام 2000

رغم الإجراءات العديدة التي اتخذت في مختلف بلدان المنطقة العربية في السنوات الأخيرة لاجتذاب الاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية، لازالت البورصات العربية تعتبر صغيرة إجمالاً وتشكو من قلة العمق والإفصاح والشفافية وخصوصاً السيولة التي تشكل العامل الرئيسي وراء القدرة على اجتذاب الاستثمارات. يذكر في هذا الخصوص أن قيمة التداول السنوية في بورصة تركيا تتجاوز مجموع القيمة الرسمية لبورصة السعودية، أكبر بورصة عربية، كما تفوق بأكثر من خمسة أضعاف قيمة التداول السنوية في البورصة السعودية.

لكن مع انضمام عدد متزايد من البلدان العربية إلى مسيرة العولمة وفتح الأسواق المحلية عبر الدخول إلى منظمة التجارة العالمية، من المنتظر أن تبدأ الصورة بالتغير تدريجياً في هذه الدول. وتعتبر مصر اليوم البلد الأكثر جاذبية بين البلدان العربية للمستثمرين الأجانب، خصوصاً بعد قيام

الأخرى، فإنها من دون شك تسهم في زيادة عمق البورصات وحجمها وتنوع الأسهم المطروحة فيها بما يعزز مكانتها ودورها في الاقتصاديات العربية. ومن المتوقع حدوث عمليات خصخصة كبيرة نسبياً في السعودية في العام 2000، حيث يتنظر أن تباع الحكومة بعض حصصها في كل من شركة الاتصالات وشركة الكهرباء العامة التي تأسست في نهاية العام الماضي بفعل دمج شركات الكهرباء الاثني عشر القائمة، بالإضافة إلى طرح حصتها في البنك الأهلي التجاري، التي تملكها العام الماضي، على الجمهور. في المقابل، تمل الحكومة المغربية إلى بيع حصص في شركة اتصالات المغرب مباشرة إلى مستثمرين مؤسساتيين من دون اللجوء بالبورصة، كما لازالت الحكومة المصرية تؤجل خصخصة مصارف القطاع العام، في حين يتنظر لبنان صدور قانون الخصخصة منذ أكثر من سنتين.

أما الإجراءات التي كان لها أثر إيجابي مباشر على البورصة، فهي الحوافز الضريبية التي أقرتها الحكومة التونسية في نيسان/أبريل الماضي، حيث خفضت ضريبة الدخل من 35 في المئة إلى 20 في المئة لمدة خمس سنوات للشركات التي تدرج 30 في المئة كحد أدنى من أسهمها في البورصة، بالإضافة إلى إعفاء الشركات من الضرائب على الأرباح الرأسمالية الطويلة الأجل والسماح للشركات التي أعادت شراء جزء

مصرف «سيتيك» الأمريكي بشراء حصة 20 في المئة من شركة الاستثمار المصرية EFG Hermes بمبلغ 40 مليون دولار، والإعلان عن إدخال مصر هذا العام في مؤشر الأسواق الناشئة MSCI المعتمد كمرجع من قبل العديد من المستثمرين الدوايين في الأسواق الناشئة.

كذلك، تشكل إضافة كل من لبنان والبحرين وعمان إلى مؤشر مؤسسة التمويل الدولية IFC للأسواق الناشئة، دليلاً آخر على تزايد الاهتمام الدولي بالأسواق العربية، رغم سوء أداء بورصة بيروت وركود بورصتي البحرين ومسلط في العام 1999. هذا، وقد أصبح عدد البورصات العربية الداخلة في مؤشر IFC ثمان هي: مصر، الأردن، المغرب، تونس، السعودية، لبنان، البحرين وعمان.

وتختلف التطلعات بالنسبة للبورصات العربية لعام 2000 حسب اختلاف الأوضاع الاقتصادية في كل بلد وقنوات نمو الشركات في كل منها. وبالطبع يطغى تطور أسعار النفط على الاعتبارات الأخرى في الدول العربية النفطية. وإذا كان الأثر الإيجابي لارتفاع أسعار النفط منذ أواخر آذار/مارس الماضي قد اقتصر على البورصة السعودية دون بورصات الخليج الأخرى، فإن أسباب ذلك تعود بصورة خاصة إلى عاملين رئيسيين هما:

— بطء بعض بلدان الخليج في استعادة النشاط الاقتصادي نظراً لثقل وطأة عجز موازنتها، ما أدى إلى مطالبة بعض السياسيين والخبراء الاقتصاديين في البعض منها بزيادة معدلات الضرائب لسد هذا العجز.

— الخسائر التي تكبدها المستثمرون من جراء المضاربات في كل من عمان والإمارات في العام 1998، ما أدى إلى ابتعاد الكثير منهم عن سوق الأسهم العام الماضي في انتظار ظهور تحسن فعلي في مؤشرات النمو الرئيسية.

لكن بقاء أسعار النفط على مستويات مرتفعة هذا العام، لا بد أن يعيد النشاط الاقتصادي إلى دول الخليج بشكل عام، حيث سيضخج على استئناف الإنفاق الاستثماري لدى القطاعين العام والخاص الذي تراجع إلى مستويات دنيا في العامين الماضيين بعد الهبوط الكبير في أسعار النفط إلى أدنى مستوى له منذ أكثر من عقدين، في هذا الإطار، قد تسهم انطلاق السوق الرسمية للأسهم في دولة الإمارات في إعادة الثقة مجدداً إلى المستثمرين وتشجع على طرح أسهم جديدة في البورصة للعديد من الشركات التي كانت عدلت من ذلك العام الماضي، في ظل ركود سوق الأسهم المحلية. كذلك، فإن احتمالات النمو في ظل أسعار نفط مرتفعة تبدو جيدة في بورصات عمان

والبحرين والكويت التي مازالت مؤشرات أسعار الأسهم فيها دون المستوى الذي كانت عليه في نهاية العام 1997. كما أن بورصة قطر التي لم يعض على تأسيسها سوى ثلاث سنوات لم تبلغ بعد مستويات النمو التي تحققها عادة البورصات الناشئة في سنواتها الأولى.

في دول الشرق العربي، وبغض النظر عن الاعتبارات الاقتصادية والخصائص لكل بلد، تشكل مواصلة عملية السلام عاملاً أساسياً وراء استمرار النمو في البورصة الفلسطينية وعودة الانتعاش إلى بورصتي عمان وبيروت اللتين تدني مؤشروهما إلى ما دون مستوى العام 1997. بالنسبة لدول المغرب، يمكن استمرار الارتفاع السريع لبورصة تونس إذا تواصل النمو للقطاع في الناتج المحلي الإجمالي البالغ 5.9 في المئة بالأسعار الثابتة بين العامين 1996 و1998 والذي من المتوقع بلوغه 6 في المئة لعام 1999. أما في المغرب، ورغم توقع تحسن النمو الاقتصادي هذا العام، في بعض المراقبين يعتقدون أن معدل النمو إلى الإيرادات، لأسهم الشركات المدرجة في البورصة، لا زال مرتفعاً قياساً بالدول العربية الأخرى، وإن كان ينبغي أخذ هذا المؤشر ببعض نظر لعدم دقة تقديرات الإيرادات للشركات العربية ونظراً لقلّة الشفافية وتأخر الإفصاح لدى الكثير منها.

في ما يتعلق بالقطاعات الاقتصادية، ازداد التركيز في الأونة الأخيرة على شركات الاتصالات في عدد من البورصات العربية حيث استقطبت شركة الاتصالات «موبينيل» معظم التداول في البورصة المصرية وسجلت شركة الاتصالات القطرية 56 في المئة من قيمة التداول في البورصة القطرية، وذلك بتأثير من النمو اللافت في أسهم شركات الاتصالات والانترنت في الدول الصناعية الكبرى التي تعتبر اليوم المحرك الرئيسي لما يدعى «الاقتصاد الجديد». ومع توقع استمرار هذا الاتجاه العالي، قد تستفيد شركات الاتصالات في دول عربية أخرى أيضاً من الميزات التكنولوجية المفتوحة في هذا القطاع لتحقيق ارتفاعاً في أسعار أسهمها. وهذا بدوره يمكن أن ينعكس إيجابياً على حركة التداول في الشركات الأخرى مع عودة اهتمام المستثمرين بشكل عام بأسواق الأسهم المحلية. ■

منى بركات صايغ



الكويت: انخفاض التداول

الأبعاد الاقتصادية لصيغة التسوية على المسار السوري

بقلم د. شفيق المصري

يصرّ معظم المراقبين على أن المناخ التفاوضي القائم حالياً سيسفر في غضون أشهر قليلة عن نتائج إيجابية وإن لم تكن كاملة. ويؤكد الرئيس الأميركي أن الخلافات بين المفاوضين السوري والإسرائيلي تنحصر بنسبة قليلة بعد أن قطعاً شوطاً كبيراً من التناغم على النقاط الأخرى. ويبدو أن المفاوضات اللبنانية التي ستعقب تقديم ملموساً على المسار السوري - الإسرائيلي، لم تعد بعيدة هي الأخرى. وسواء كان هذا الرأي صائباً أم لا فإن ثمة أموراً متفق عليها في هذا السياق ومنها:

- إن الوثيقة الأميركية للسلام التي نشرت منذ فترة تؤكد أن الإدارة الأميركية لم تعد مسكوك وسط أو مسهل لعملية للتسوية ولكنها تلزم الآن، بموجب هذه الوثيقة، بملاحقة المفاوضين معاً وإنجاح مفاوضاتهما. أما مهلة الشهرين التي حددتها للرئيس الأميركي أصلاً للاتفاق، فهي مرتبطة بأنظمة للتروكة له شخصياً قبل التفرغ الكامل للشؤون الانتخابية الأميركية. وهذه، بالفعل، فرصة للجميع يجب استغلالها ولا فإن معاودة المفاوضات ستتوقف حتى منتصف العام 2001 على الأقل.

- إن الصيغة السورية التي عكست هذه الوثيقة - المشروع أو حدث منه أو أضافت إليه، تؤكد هي الأخرى أنها بصدد معاودة واحدة شاملة تتناول الأولويات بدءاً بالانسحاب حتى حدود 1967/6/4 و انتهاء بعلاقات السلام العادية والتبادل الدبلوماسي وبعد الانتهاء من الانسحاب الإسرائيلي، أي أن إطار التسوية يتناول التواحي الأمنية والسياسية والاقتصادية أيضاً. - إن الموقف اللبناني سيعتمد النهج ذاته بعد الانسحاب أيضاً وفي ضوء ما يكون قد توصل إليه المفاوض السوري طالما أن ثمة التزاماً مبدئياً بالتزامن في ترقية المعاهدتين وهو الالتزام اللبناني على تلازم المسارين والمذكور في أحد بنود الصيغة السورية.

أولاً: ملاحق العلاقات الاقتصادية

لدى مراجعة هذه الصيغة السورية للمشروع يتضح، اقتصادياً، - سورية مستعدة لإقامة علاقات يقتضيها مبدأ حسن الجوار مع إسرائيل بما في ذلك فتح الحدود وفقاً للقوانين المتبعة في البلدين ومن دون أي التزام تطبيقي مسبق، مع هذه الواو، من النقاط المختلف عليها بين الدولتين.

- ثم أن سورية وكذلك لبنان حرصا على عدم السماح لإسرائيل استغلال الخلاف التفاوضي القائم بينهما معها من أجل معاودة الاختراقات التطبيقية التي كانت بدأتها على أكثر من صعيد، فقد

أعلن البلدان مقاطعتهما الاجتماعات التي ستعقدانها اللجان المتعددة الأطراف في موسكو في آخر كانون الثاني/يناير 2000، مع العلم أن الإدارة الأميركية ألحت عليهما من أجل المشاركة.

- بعض الدول العربية لا تزال تتروّث في معاودة علاقاتها التطبيقية (المغرب وعمان وغيرهما) أو تطوير هذه العلاقات بانتظار أن يحقق المساران التفاوضيان مع لبنان وسورية تقدماً ملموساً في هذا الشأن. هذا بالإضافة إلى الموقف الأردني الأكثر تعاطفاً مع الجانب السوري والأكثر تحفظاً أيضاً في التعامل مع إسرائيل، بالإضافة إلى دول عربية أخرى تتفهم هذا الوضع وتتعاطف مع سورية ولبنان حيالاً.

- التنسيق السوري - الإسرائيلي المقبل سيتناول وجوهاً متعددة من النشاطات الاقتصادية الفاعلة بما فيها النشاط السياحي وأنهما سيقومان علاقات سياحية بينهما وينشطان السياحة من بلدان ثالثة. يذكر هنا أن المؤتمر المخصص لتنمية الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (الذي بدأ في الدار البيضاء 1994، وعقد آخر جلساته في الدوحة 1997) تقرر إنشاء هيئة إقليمية للسياحة تغطي المنطقة من تركيا إلى مصر. ولعل هذا البند سيسعى إلى التنسيق مع هذه الهيئة السياحية الإقليمية.

- التمهّد بعدم الدخول بأي التزام يناقض هذا الاتفاق، وذلك يشمل كل التزام عدائي مهما كان نوعه. هذا مع العلم أن الصيغة لم تلزم الشروط الواردة في الوثيقة (المشروع) الأميركية سواء لجهة إلغاء كل القوانين التمييزية أو لجهة حرية انتقال الأشخاص والمضامع بينهما ومن دون عراقيل أو لجهة الدخول الطبيعي للباوخر وحرية الطيران المدني... إلخ وما شاكل ذلك من بنود طبيعية.

ثانياً: عائدات التسوية

من المسلم به أن الأولويات السورية واللبنانية لهذه التسوية تتمثل في الشأن الأمني، الانسحاب العسكري والمادي الإسرائيلي من الجولان حتى حدود 1967/6/4 والانسحاب الإسرائيلي الكامل من لبنان حتى الحدود المعترف بها دولياً. أما العائدات الاقتصادية الأخرى للتسوية فتأتي في الدرجة الثانية بالنسبة للبلدين.

وعلى الرغم من ذلك، فإن الدول الأخرى متفكة، على ما يبدو، أن تأتي بمساعداتها بمباداة مكافئة لاحقة وليس سلفة مسبقة على التسوية. فإذا كانت الإدارة الأميركية عازمة، بضغط إسرائيل واضح، على عدم رفع رسم سورية عن لائحة الدول المشبعة للإرهاب، إلا بعد توقيع المعاهدة أو بعد تحقيق مرحلة اللاراجوع فيها، فإن المعاهدات التي يمكن أن توقعها سورية من الولايات المتحدة أو من الاتحاد الأوروبي مشروطة بهذا الطلب.

وإذا كانت الإدارة الأميركية ذاتها المسؤولة عن لائحة إعمار لبنان الواردة في تقاضم نيسان والتي حضرت - مؤتمر أصدقاء لبنان علقت هذه الاجتماعات وجعّدت نتائجها منذ أعوام عدة، فإن أي أمل لبناني بمعاودة تفعيل هذه اللجنة، متوقف على التوقيع أيضاً.

ثم أن الاستثمارات المطلوبة لن تتحقق إلا بعد زوال مخاطر الاستمرار، ومن الواضح أن الخطر الأكبر لهذا الاستثمار يتمثل بالوضع المتوتر في جنوب لبنان نتيجة الاعتداءات الإسرائيلية اليومية. ومن الواضح هذا أيضاً أن سورية ولبنان لن يستطعا توظيف التفاضل التفاوضي القائم بينهما معها من أجل معاودة تقاضي عائدات هذه التسوية قبل إنجازها.

ومهما يكن من أمر، فإن الحكومة السورية وإعانة تملأها لهذا الأمر وهي تذكر بعائدات كامب دايفيد، وتصرح، منذ اليوم، أنه لا يجوز توزيع هذه العائدات على فريق (إسرائيل) دون الآخر.

هذا، طبعاً، إلى جانب الوعود التي تغدقها، منذ الآن، أكثر من دولة أوروبية وأميركية وأسبوعية على البلدين سواء للتنمية الجولان وجنوب لبنان أو للاستثمارات في البلدين أو للإعانات من بعض الدول أو للقيام بمشاريع إقليمية سياحية أو خدمانية يستفيد منها أكثر من بلد بما في ذلك سورية ولبنان.

ثالثاً: تحديات التسوية

تتمثل التحديات التي تواجه هذه التسوية حتى بعد الاتفاق على المعاهدتين الثنائيتين (السورية واللبنانية) مع إسرائيل بعدد من الإشكالات والمسائل الصعبة منها،

- أن تصير إسرائيل على الربط بين الانسحاب والتطبيع وأن تدفع، بالتالي، المقايض السورية إلى الانسحاب بقبول هذا الربط، وذلك بذرائع مختلفة منها تدعيم موقف جوارك إزاء حكومتها وإزاء الرأي العام الإسرائيلي الذي لا يزال أكثر من نصفه يرفض الانسحاب من كامل الجولان.

- أن تصير الإدارة الأميركية على الأطر التي وضعتها هي في الوثيقة التي نشرتها صحيفة هآرتس، وهذه الأطر تفرض تطبيعاً كاملاً بين البلدين وتجعل الانسحاب مرتبطاً بهذا التطبيع ويشروط أخرى أيضاً.

- أن تدفع الأحداث الأمنية المقلبة - إذا حصل - لبنان إلى القبول بما لا يفيقه حالياً، بمعنى أن يبقى لبنان على رفضه للعلن وإن تجري الأمور ضمن منطقها الجديد المفروض ولا سيما في ما يتعلق بتعديل الحدود.

- أن تمكن إسرائيل (بضغط أميركي وتعاطف أوروبي) من أن تستعيد الدور ذاته الذي تلعبه مع السلطة الفلسطينية سواء لمجيب المساعدات الغربية عنها أو عدم تمكنها من تحقيق استقلالها الاقتصادي العام، فقتصر الدول المانحة تحت ضغط أميركي معين أن تتركب هي الأخرى في الإفراج عن مساعدتها لسورية ولبنان.

- أن لا تسمح الأكثرية الجمهورية في الولايات المتحدة من تحقيق هذا المكسب الانتخابي الكبير للرئيس كليفتون في رعاية سلام الشرق الأوسط، وينكاد ترفض الموافقة (في مجلس الشيوخ) على هذه المساعدات المالية الموعودة لا سيما وأن الرئيس الأميركي لم ينسحب أي دور مع هذه الأكثرية الجمهورية حول «الضمن الاقتصادي للسلام»، مع أن الرئيس الأميركي مقتنع أن السلام الآن يستحق مثل هذا الضمن الباهظ.

- أن لا تتضرر الدول العربية (الأخرى) بمصيرها الاقتصادي خلال مرحلة التحضير للملفات التفاوضية الأخرى (يصوف النظر عن عملية التسوية) سواء على مستوى المنظمة العالمية للتجارة أو الشراكة الأوروبية المتوسطية أو حتى اللجان المتعددة الأطراف.

رابعاً: تحديات ما بعد التسوية

لا يمكن الجزم، منذ الآن، ما إذا كانت هذه التسوية ستحتجز على مساراتها الثلاثة (الفلسطيني والسوري واللبناني) في وقت قريب، ولكن ثمة تحديات أمنية ومستقبلية تواجه الجهات الثلاث كما تواجه الدول العربية الأخرى، ومن هذه التحديات:

1 - التزام الخطير بين العولمة والتسوية: فعلى الرغم من عدم

وجود أي التزام عضوي بين الائتلافين إلا أنهما تشتطان عدداً من الأمور المسبقة التي يقتضي التزامها. وسبق لعدد من المراقبين أن أشاروا إلى الشكالات التي تعانيها السلطة الفلسطينية من تبعية اقتصادية وفساد داخلي. كذلك يعترف المسؤولون اللبنانيون أن الوضع الاقتصادي لن يستقيم قبل أربع أو خمس سنوات.

أما على المستوى السوري فقد صرح مسؤول سوري سابق أن الإصلاحات التي تحتتمها سورية، من أجل التحرير التدريجي لاقتصادها، ستجمل أكثر من ثلث قطاع الصناعة عاجزاً عن الصمود بعد تحرير التجارة، كذلك، فإن عدداً من العاملين في الصناعة (يرابحون بين 75 و150 ألفاً) قد يخرجون من سوق العمل ويتعرضون للبطالة.

وإذا كانت مقتضيات التسوية والعولمة أيضاً تتطلب فتح الأسواق من دون أية معايير تمييزية وهذا ما سيطبق على الدول العربية الأخرى، فإن التساؤل يثار حول مدى القدرة التنافسية لتجات هذه الدول أمام الصادرات والخدمات الإسرائيلية الممنعة.

هذا في الوقت الذي استطاعت إسرائيل أن تضاعف إنتاجها وتخلق أسواقاً لصادراتها وتملك قدرات تكنولوجية تؤمن منتجاتها من شرقى آسيا إلى روسيا ومن شمالياً أميركا إلى جنوبها، بالإضافة إلى الأسواق الأخرى التي لا تستثني قطاعاً ولا بقعة.

والواقع أن هذا التزام الطويل سيشعر الأبواب وأسعة أمام التنافس النوعي والكمي من دون أي حماية ولا تحصين.

2 - التضامن الهش للدول العربية: فقد نشرت الإدارة الاقتصادية لجامعة الدول العربية دراسة، بمناسبة مرور سنتين على إنشاء المنظمة العربية للحرية، أن 14 دولة لغاية الآن قد انضمت إلى هذه المنظمة، ولكنها تشكل نحو ثلثي مجموع سكان العالم العربي وتشكل أكثر من 80 في المئة من ناتج الإجمالي. ومع ذلك فإن هذه الدراسة أشارت إلى أن نسبة التزام هذه الدول بقواعد تنفيذ هذه المنظمة بلغ 55 في المئة فقط مما هو مطلوب، كذلك فإن القطاع الخاص العربي يشكو من البعء الشديد في التقدم باتجاه تحقيق هذه المنظمة، ثم أن التحديات التي تواجهها الدول العربية بالغة الخطورة بحيث بات من الضروري توحيد الجهود من أجل مواجهتها وإقرار حركة تفاوضية ممكنة في أوساط منظمة التجارة العالمية. وتعتقد الدراسة أيضاً عدم القيام بمواجهة مشتركة ومتعاونة لأطراف العولمة على كل صعيد.

هذا مع الإشارة إلى أن إمكانية اختراق إسرائيل التطبيع مع الدول العربية يستحق أن يما مباشرة أو عن طريق إعادة تدوير اللجان المتعددة الأطراف أو عن طريق المؤتمرات الإقليمية للشرق الأوسط.

3 - اللاتكافؤ الاقتصادي: وليس جديداً الحديث من الخرق الهائل بين القدرات الإسرائيلية المتزايدة في إنتاجها والرسعة في انتشارها التصديري والتقدمة في تزويجها التقني، وعن الصناعات التي لا تزال في مراحليها البدائية نوعاً وكمياً، ولا هو جديد القول أن الإنتاج العربي يرتكز لا يستطيع أن يضاهي ولا حتى أن يقارب الإنتاج الإسرائيلي.

ومع ذلك كله، فإن المشكلة لا تكمن فقط في هذا اللاتكافؤ الإنتاجي أو التسويقي وإنما في العلاقات الإسرائيلية - الدبلوماسية التجارية والإسراع في استغلال الأسواق المتاحة لها في كافة أصقاع الأرض. وهذا ما تسعى إسرائيل إلى تحقيقه اليوم مستندة إلى اللناخ التفاوضي القائم وقبل التوصل إلى أي نتائج ملموسة لهذه المفاوضات.

الموازنة السعودية للعام 2000

النفط يمحو العجز

□ إرتفاع في نفقات التعليم والصحة والموارد البشرية □ 38% حصة مساهمة القطاع الخاص



خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز

وقد ارتفع في أسعار النفط منذ الجزء الأول من العام 1999 والنتائج الجيدة نسبياً التي تحققت في موازنة العام 1999 أساساً ثابتاً وتوازلياً لموازنة المملكة العربية السعودية للعام 2000، لكنه على الرغم من انحصار الضغوط المالية التي واجهتها مع دول الخليج الأخرى خلال العامين 1997-1998، فإن التحدي الأكبر الذي يواجه المملكة الآن هو عدم الركون للتحسن الذي طرأ على المالية العامة والابتعاد مرة أخرى عن الهدف الأساسي الذي ينبغي مواصلة العمل لتحقيقه ألا وهو التصحيح الهيكلي الكفيل بتخفيض الاعتماد على البترول وعلى دور القطاع العام القيادي والداعم في الاقتصاد السعودي.

فبعد الانخفاض الحاد في أسعار البترول في العام 1998 وضعت الحكومة السعودية موازنة 1999 على افتراض متوسط سعر لبرميل الخام في حدود 10 دولارات فقط وذلك في الوقت الذي بدأت فيه المملكة العمل من خلال منظمة الأوبك وخارجها للإتفاق على تخفيض الإنتاج الذي تم في نيسان/ أبريل 1999 وأتى منذ ذلك الحين إلى تواصل ارتفاع الأسعار من جديد. وقدرت الإيرادات في موازنة 1999 بنحو 3,2 مليارات دولار، فيما بلغ مجموع النفقات المخططة نحو 44 مليار دولار، ما يعني أن الموازنة تفتحت عجزاً في حدود 12 مليار دولار، أي ما يوازي 26,6% في السنة من النفقات. أما الشئناخ الفعلية فقد جاءت أفضل من ذلك بكثير، إذ أن معدل سعر الخام السعودي تعدى مستوى 15 دولاراً للبرميل خلال السنة بحيث بلغت الإيرادات 39 مليار دولار تقريباً أي 22 في المئة أكثر من توقعات الموازنة، ما شجّع الحكومة على زيادة الإنفاق بنحو 10 في المئة عما هو مخطط إلى 48 مليار دولار. ورغم ذلك فقد انخفض العجز إلى نحو 9 مليارات دولار أي 25 في

الأسعار ستبقى على قوتها النسبية الأخيرة، فإنه من المرجح أيضاً أن إيرادات موازنة العام 2000 الفعلية ستفوق تلك المقررة بنسبة غير قليلة، بل يرى البعض أنه إذا ما بقي الإنفاق قريباً من المستوى المخطط في الموازنة، فإن العجز الفعلي سيكون أقل من الرقم المتوقع بفارق كبير أو أن الموازنة قد تقترب من التوازن.

وعند النظر في تفاصيل الموازنة الجديدة يلاحظ أن هناك تركيزاً على قطاع التعليم وتنمية الموارد البشرية الذي يستأثر بنحو 15 في المئة من الإنفاق المخطط أي 13 مليار دولار تقريباً. وازدادت مخصصات قطاع الصحة بنسبة 6 في المئة والنقل والاتصالات بنسبة 5 في المئة، علماً أنه من المتوقع أن يبدأ تطبيق التأمين الإلزامي على المقربين خلال العام 2000، ما سيساعد على تخفيض تكلفة الخدمات الصحية التي تتحملها الدولة. وهناك ارتفاع أيضاً في مخصصات التجهيزات الأساسية والكهرباء والبلديات والتعليم الفني والهيئة الملكية للجبيل وينبع يقابلها تخفيض في بعض المخصصات الأخرى خصوصاً موازنة المؤسسة العامة للبترول والمعادن التي انخفضت بنسبة 10 في المئة وموازنة المؤسسة العامة للموانئ التي انخفضت أيضاً بنحو 2 في المئة.

لقد كان من الطبيعي أن ينعكس الارتفاع في أسعار البترول في العام 1999 تحسناً في أداء الاقتصاد السعودي خلال السنة، إذ تشير التقديرات الأخيرة إلى أن الناتج المحلي الإجمالي للمملكة نما بنسبة 2 في المئة بالأسعار الجارية، فيما انخفض العجز في الحساب الجاري بأكثر من 70 في المئة، كما تحقّق نموّ المصائب الحكومية أن القطاع الخاص حقق نمواً مشجعاً بنسبة موازية لنسبة نمو الناتج المحلي.

لكن هذه النتائج على الرغم من إيجابياتها تعكس أيضاً واقعاً أساسياً وهو

المئة دون الرقم المتوقع، وإلى نسبة 18,7 في المئة من الإنفاق.

وفضّلت الحكومة السعودية مرة أخرى في موازنة العام 2000 الجديدة اعتماد سعر متحفظ للبترول في تقدير الإيرادات وهو 14 دولاراً للبرميل. وعليه تقدّر الموازنة الإيرادات بنحو 42 مليار دولار وتخطط لنفقات بواقع 49,5 مليار دولار، ما يؤدي إلى عجز في حدود 7,5 مليارات دولار أي ما يوازي 15 في المئة من الإنفاق.

وهذا يعني أنه مقارنة مع أرقام 1999 الفعلية، فإن الموازنة الجديدة تلحظ زيادة في الإيرادات بنحو 7,7 في المئة، فيما يزيد الإنفاق بنسبة 3 في المئة فقط. ويتجسّد ذلك انخفاض في العجز بنسبة 17 في المئة تقريباً. أما واقع الأمر فهو أن الأوضاع الحالية في سوق النفط تجعل سعر النفط المتعزّز في تقدير إيرادات الموازنة متحفّظاً نسبياً، وحيث أنه من المتوقع أن دول الأوبك ستحافظ على قدرتها على التحكم بسوق وأسعار النفط خلال السنة الحالية وأن



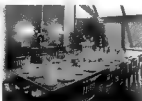
فندق البستان
AL BUSTAN HOTEL

Bienvenue



اختبر مفهوماً جديداً من الخدمات الفندقية... أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية

فندق ميركيور البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهوماً عصرياً جديداً من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الفردي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والرعاية بطريقة مميزة.



إنه على الرغم من كل ما قيل منذ أعوام عن جهود وسياسات لتقليل اعتماد الاقتصاد السعودي على النفط، فإن تقلبات أسعار النفط لم تنزل المقرّر الرئيسي لاتجاهات وأوضاع الاقتصاد السعودي، فالتحسن الذي طرأ على الوضع المالي والاقتصادي في العام 1999 كان بسبب ارتفاع أسعار النفط، وسبقه في العام 1998 ارتفاع حاد في عجز الموازنة وانكماش اقتصادي ملحوظ في ظل الانخفاض الكبير في الأسعار في تلك السنة. أما موازنة العام 2000 فإنها تبني من دون شك على الوضع الإيجابي المسيطر في سوق النفط حالياً. والواقع أن الموازنة العامة السعودية لم تنل تعافياً من عجز منذ أوائل الثمانينات وكان من المؤمل أن ينخفض عجز العام 1999 دون المستوى المحقق وربما إلى حدود 4 مليارات دولار لو لم تقيم الحكومة بزيادة الإنفاق معتمدة على تحسين أسعار البترول. ومرة أخرى فإن التوجه العام في موازنة العام 2000 هو لتغطية العجز، أي كان حجمه الفعلي في النهاية بواسطة الاقتراض.

وإن دل كل ذلك على شيء، فهو أن التحولات الهيكلية المطلوبة في الاقتصاد السعودي والتي يمكن أن تؤدي بدورها إلى تصحيح هيكله الموازنة العامة، لم تنل بعيدة المنال، واستمرار هذا الوضع سيؤدي ليس فقط إلى ارتفاع مستمر أيضاً في اللبونية العامة، وإنما إلى تقلبات على نطاق الاقتصاد السعودي ككل كالتي شهدناها في الأعوام الأخيرة، ما ينمكس سلباً على نسبة النمو وعلى قدرة الاقتصاد على استيعاب الأعداد المتزايدة من الشباب السعوديين الذين يدخلون سوق العمل سنوياً.

وبينما يقال أن ترشيد الإنفاق كان المبدأ الأساسي للمتعمد في إعداد موازنة العام 2000 كما في موازونات السنوات الأخيرة، وفيها يستمر الاستعداد لعملية تخصيص يقال أنها ستشمل قطاعات ومؤسسات عدة، فإن المؤشرات الحقيقية التي يجب انتباه لها هي تطور نسبة الإيرادات غير البترولية في مجمل الإيرادات العامة وتطور دور القطاع الخاص، في الاقتصاد السعودي ككل. والواقع أن التقدم الذي تحقق في كلتي الحالتين لم يزل غير مشجع إذ أن الإيرادات غير البترولية لا تشكل حتى اليوم سوى جزء بسيط من مجمل الإيرادات العامة، بينما اقتصرت مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي في العام 1999 على ما يقدر بنحو 38 في المئة. ■



السابق بلغت قيمتها أكثر من نصف مليون جنيه أخرى شملت تذاكر طيران وتليفونات محمولة وسداد فواتير إقامات في فنادق الخمسة نجوم.

ملف «الوزير قراقوش»

أما الملف الثاني الذي بدأت به حكومة عاطف عبيد إجراءاتها ضد تركة كمال الجنزوري فقد كان ملف المستشار طلعت حماد وزير شؤون مجلس الوزراء للمتابعة في حكومة الجنزوري، وهو الصديق الشخصي الوحيد للدكتور الجنزوري، والوزير الذي عرف بنفوذه الواسع وسلطاته المتشابكة مع سلطات معظم الوزراء حتى أطلق البعض عليه لقب «الوزير قراقوش»، بسبب انحياز الجنزوري له وتغلب سلطاته على سلطات بقية الوزراء.

وبعد فتح هذا الملف بشاشة انتشرت فجأة حول هروب الوزير السابق إلى لندن عقب خروجه من منصبه بأسرع وأحد وتوليه إدارة أعمال رجل الأعمال السعودي فهد الشيكشي في العاصمة البريطانية، خصوصاً وأن حماد عمل في وقت سابق مستشاراً قانونياً لشركات الشيكشي، ثم بدأ الحديث بعد ذلك عن إدانة الجنزوري السابق والصديق الشخصي لـ الجنزوري في عمليات لسماد تتناول قضية، بمساعدة شقيقه الحامي، على أراضي الدولة ففترت قيمتها بأكثر من 100 مليون جنيه.

وكانت جهة مجهولة قامت في عهد حكومة الجنزوري بتوزيع منشورات على رجال الأعمال والصحفيين وبعض الأجهزة الأمنية تغيب بتواطؤ الوزير حماد في تقاضي 100 مليون جنيهه أخرى كرشوة مقابل تسهيل حصول رجل الأعمال نجيب ساويرس وشركائه الأصايب (فرانس تيليكوم وموتورولا) على صفقة شركة الصول الأول في مصر بثمن بلغ وقها 6.1 مليار جنيه تم تمويلها بقروض بنكية، إذ ارتفعت القيمة السوقية للشركة لأكثر من 15 مليار جنيه بعد 14 شهراً من العلنية فقط.

ثم تلا ذلك تطور آخر في قضية الوزير حماد وهو، ما يقال عن تورطه في إنفاق 32 مليون جنيه من أموال الصندوق الاجتماعي على تجديد مكتبة في مجلس الوزراء وهو الأمر الذي تحول إلى مسألة برلمانية لحكومة دعايف عبيد منذ أيام، حيث تقدم عضو مجلس الشعب عن حزب الوفد أيمن نور باستجواب للحكومة في هذا الأمر. وقد كشف عاطف عبيد وزير التخطيط أحمد الدرش



د. كمال الجنزوري



د. عاطف عبيد

مصر: حكومة عاطف عبيد تفتح «ملفات» حكومة الجنزوري الجندي وحماد بداية التطهير أم أكباش الفداء؟

القاهرة: محمود عبد العظيم

وللسجون منذ شهر بتهمة تقاضي رشاي والتسهيل لرشاوى مقابل تخصيص أراض للمستثمرين في المنطقة الصناعية من أبي رواش.

ووجهت النيابة للمحافظ السابق تهمة تقاضي نصف مليون جنيه رشوة نقدية والإخلال بواجب وظيفته العامة ثم أفرجت عنه بكفالة 5 آلاف جنيه.

بعد ذلك توسعت الحلقة لتشمل أسماء كثيرة من بينهم رجال أعمال ووزير سابق وبعض الشخصيات العامة التي لمعت إبان حكومة الجنزوري.

ورغم الإفراج عن ماهر الجندي بكفالة فإن قرار منعه من السفر الذي أصدره المستشار ماهر عبد الواحد النائب العام يعزّز لدى الرأي العام احتمال إدانة الجندي بهذه القضية، خصوصاً بعد نشر تفاصيل عن تقاضيه رشاي مقابل السماح بهدم الغيالات الأثرية الواقعة في دائرة محافظة الجيزة وبناء أبراج سكنية محلها مقابل نصف مليون جنيه في العملية الواحدة، وقد بلغ عدد هذه الغيالات نحو 14 فيلا. هذا إلى جانب اعترافاتهم الأول في القضية محمد فوده بقيامه بتوصيل هدايا عينية للمحافظ

بعد أشهر قليلة من التغيير الوزاري الذي جاء بحكومة الدكتور عاطف عبيد محل الدكتور كمال الجنزوري مطلع تشرين الأول/أكتوبر الماضي، انشغلت أوساط الأعمال والرأي العام بالكشف عن سلسلة من الفضائح والملفات القديمة إلى أجهزة التحقيق تتعلق كلها بممارسات بعض الوزراء وكبار المسؤولين في عهد حكومة الدكتور كمال الجنزوري السابقة. وقد أثار فتح الملفات الحسابية وملاحقة بعض «الرؤوس الكبيرة» تساؤلات حول حقيقة ما جرى وما يجري، وحول الهدف الحقيقي من العاصمة للثارة.

ملف محافظة الجيزة

بدأ الكشف عن ممارسات عهد الجنزوري عندما أعلن، وبعد مدة قصيرة من التغيير الوزاري، عن خروج المستشار ماهر الجندي محافظ الجيزة السابق. وبعد خروجه بثلاثة أيام تم استدعاؤه من قبل النيابة أمن الدولة العليا سؤاليه في قضية محمد فوده السكرتير الصحفي لوزير الثقافة

فلسفة أكثر ليبرالية

يبقى القول أن فتح الملفات لا يمكن فصله عن نظرة الحكومة الحالية التي تبدو أكثر تشكيكاً بالأساليب الإدارية الموروثة من العهود السابقة وأكثر انفتاحاً على الصعيد الاقتصادي. وتمثلت تلك النظرة الإصلاحية بإجراءات صدرت عن حكومة د.عاطف عبيد واعتبرتها البعض مغايرة لتوجهات وسياسات الحكومة السابقة مثل بحث إلغاء قرار الحاكم العسكري الخاص بالبناء في الأراضي الزراعية وإعادة تنظيم بعض مرافق الدولة بدعوى خلخلة مركزية القرار التي اتسمت بها حكومة د.الجنزوري.

وكان هذا التبديل في فلسفة الإدارة الحكومية قد بدأ واضحاً في أول بيان وزاري القاه د.عاطف عبيد في مجلس الشعب، إذ كشف البيان عن سياسات أكثر ليبرالية ولا مركزية تنوي الحكومة الجديدة انتهاجها. ■



د. هاني حمادي



د. هاني حمادي

الدكتور الجنزوري، حسب زعم هذه المصادر، قدّم معلومات مضللة، للقيادة السياسية عن هذه المشروعات وهو ما كان السبب الرئيسي لإقالته من منصبه كرئيس للوزراء. ورغم إعلان عاطف عبيد رسمياً التمسك بهذه المشروعات باعتبارها جزءاً من استراتيجية الدولة، إلا أنه لم يؤكد وجود دراسات جدوى مشيراً إلى أن هناك نوعاً من المراجعة لأولويات التمويل لهذه المشروعات.

المشرف على الصندوق الاجتماعي بحث الأمر، خصوصاً بعد اعتراف الدكتور حسين الجمال أمين عام الصندوق الاجتماعي بصحة الواقعة للمقربين منه، قائلاً أنه كان يتنقذ تعليمات الوزير حماد وهي التعليمات التي يعلم الجميع أنها كانت لا تُؤدّ ولا يستطيع أحد أن ينفذها حسب زعمه.

جدل حول المشروعات الكبرى

ثم سار انقلاب حكومة عاطف عبيد خطوات أبعد من ذلك عندما ظهرت نبرة تشكيك في دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات القومية الكبرى خصوصاً توسكاً وشرق الدلتا، حيث بدا البعض (داخل الحكومة) يتحدث عن عدم وجود دراسات لهذه المشروعات في الأصل، وأن الحكومة السابقة تورطت بإلتفات أكثر من 10 مليارات جنيه على البنية الأساسية في تلك المناطق النائية من دون أن تحدد من أين ستأتي بالموارد لتغطية تلك النفقات، كما أن

معروض للبيع

- ريال فضة سعودي إصدار 1354
- نصف ريال فضة إصدار 1354
- ربع ريال فضة إصدار 1354
- مدالية الملك عبد العزيز آل سعود الذهبية والفضية

للمراجعة 204753 / 83 أو

الاستاذ حمادة حمادة 352436 / 83 - الرياض





**رئيس جمعية
مستثمري العاشر
من رمضان يكشف :**

ابتزاز متبادل بين الحكومة والقطاع الخاص

القاهرة - محمود عبد العظيم

إلى جانب مساهمته في أنشطة اجتماعية عدة انطلاقاً من إيمانه بالدور الاجتماعي لرجال الأعمال.

وبزغ نجم سليمان عندما تصدى لحملة إغراق شرسة تعرضت لها صناعة البويات (الدهانات) المصرية من جانب صناعات منافسة وافدة ومهربة من الخارج، الأمر الذي جعل آراءه في قضايا مثل التصدير والتصنيع تلقى اهتمام الدوائر الرسمية والشعبية على حد سواء.

«الاقتصاد والأعمال» التقت د. محمود سليمان رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان ورئيس الشركة المصرية الإيطالية للبويات «أركوارزو» في حوار شامل تطرق فيه إلى عدد من القضايا الساخنة على ساحة الأعمال في مصر.

صعد نجمه سريعاً في عالم الأعمال في مصر... ففي غضون سنوات معدودة قفز د. محمود سليمان من المقاعد الخلفية إلى الصف الأول في تجمعات رجال الأعمال، حيث يتولى حالياً رئاسة جمعية المستثمرين في مدينة العاشر من رمضان، تلك المدينة التي تتجاوز استثماراتها 120 مليار جنيه تتوزع على نحو 10 آلاف مصنع ومنشأة.

ومن بوابة العاشر من رمضان دخل محمود سليمان ماراثون العمل العام حيث يشغل حالياً مواقع عدة منها رئاسة جمعية رجال الأعمال في مصر الجديدة ورئيس شعبة الصناعات الكيماوية في اتحاد الصناعات المصري

لغز الصادرات

■ بحكم مراقبكم المتعددة تعتبرون أن قضية التصدير هي أصل مشاكل الاقتصاد المصري، ورغم الحوافز العديدة التي قدمتها الدولة لدعم المصدرين، لا زالت الصادرات تتراجع حتى أصبح هناك ما يسمى بلغز التصدير... كيف تفسرون هذا اللغز وما هي الحلول الممكنة؟

□ في الواقع يبدو الأمر وكأنه معادلة

توازي 10 في المئة من قيمة كل آلة أو ماكينة يتم استيرادها للوفاء باحتياجات العملية الإنتاجية. هذه المشكلات لا يستطيع القطاع الخاص حلها بمفرده، بل على الدولة أن تحتضن التصدير ولو لفترة زمنية محدودة يتم خلالها دعم عملية التصدير دعماً مباشراً. كما أن هناك دوراً آخر للدولة وهو دعم الماراض الخارجية للتخصصات وإشراك القطاع الخاص في رسم الاستراتيجية الخاصة بالتصدير من دون خوف أو حذر

مستحيلة، فهناك حوافز يقابلها تراجع في التصدير، ولكن بنظرة فاحصة على ملف التصدير يمكننا القول أن مشكلة التصدير هي مشكلة معقدة. من هنا تصبح الأزمة في أزمة كل الأطراف... الحكومة والمنتجون والجهاز المصرفي والمواسعات القياسية وأشياء عدة، فمثلاً لدينا مشكلة النقل الذي يعد مرتفع التكلفة، وهناك الجمارك على قطع الغيار وهناك الضريبة العجيبة التي يستوثها ضريبة السلع الرأسمالية التي

من القطاع الخاص، بل يجب أن يتم ذلك بشفاافية ولقمة متباعدة. أيضاً يجب إعادة النظر في نظام السماح المؤقت واستنباط طرق أخرى للجمارك مثل «التاكس ريبيت» (Tax Repeat) وتعميم هذا النظام السهل.

دور القطاع الخاص

■ ولكن كل هذا، إلا يعني القطاع الخاص من المسؤولية... كيف ترون حدود هذه المسؤولية؟

□ على القطاع الخاص أعباء معادلة، فهناك مشكلة التعتية والتغليب التي يجب على هذا القطاع إيجاد حلول مناسبة لها، فالتغليب الرديء هو إحدى أبرز معوقات التصدير في مصر، لذلك لا بد من الاهتمام بهذا القطاع ودعمه معنوياً عبر تشريعات واقعية.

أيضاً على القطاع الخاص تحسين السلعة الموجهة للتصدير، بحيث تصبح قادرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية وربط مواقع البحث العلمي بالعملية الإنتاجية بحيث تسهم هذه المواقع في تطوير المنتج وتحديثه، كذلك يجب إيلاء العنصر البشري أهمية خاصة في هذا المجال عبر التدريب المستمر وخلق كوادر مؤهلة بالتفكير التصديري ومستوعبة لأبعاده المختلفة، لأن عملية التصدير عملية معقدة تبدأ بالمفاوضات وتنتهي بشحن البضائع وتحصيل قيمتها، لذلك يجب تبني بعض الحلول غير التقليدية عبر دعم شبكة المعلومات من الأسواق الخارجية ودعم جهاز التمثيل التجاري وإنشاء مراكز تجارية دائمة في الخارج للترويج للسلع المصرية في أسواق هذه الدول.

مآزق الصناعة المصرية

■ يعتبر البعض أن الصناعة المصرية تواجه مآزقاً صعباً، فهي متخلفة الجودة ومتراجعة السعر تنافس على احتكار السوق المحلية وفرصتها من الأسواق الخارجية محدودة... كل ذلك بفضل الفكر التقليدي لرجال الصناعة المصرية... كيف نخرج الصناعة من هذا المأزق؟

□ لا يختلف اثنان على ذلك كما لا يختلف أحد على أن القطاع الخاص هو المسؤول عن تطوير الصناعة المصرية. وهناك محاور عدة يجب اتباعها في هذا الأمر، منها ضرورة دراسة للمشروعات، بشكل جيد قبل تنفيذها والتأكد من مدى توافر السوق التي تستوعب إنتاج هذه

استثمارات البويات (مليار دولار) مهددة بالإغراق

■ ■ ■

الصناعة المصرية في مأزق صنعه الجميع

■ ■ ■

المصادرات تحولت إلى لغز كبير وهذه هي الأسباب

للمشروعات، وهذا لن يثنى إلا بوجود بنية معلوماتية قوية تتضمن أرقاماً واضحة حول المنافسين كذلك يجب الحفاظ على الجودة وزيادة الاحتكاك بالشركات الأجنبية من خلال الشراكة والتطوير الفني وإلزام الشركات المتعددة الجنسية التي تستثمر في مصر مع شركاء محليين تصدير جزء من الإنتاج لأسواق خارجية بدلاً من تطوير المنتج لتحقيق المزيد من الاحتكار للسوق المحلية، بل يجب أن يتم ذلك من خلال تشريع واضح تصدره الدولة، فنحن بحاجة إلى تكنولوجيا للتسويق وليس تكنولوجيا التصنيع فحسب.

لعبة الابتزاز

■ يعتبر البعض أن المطالبة المستمرة من جانب رجال الأعمال بمزيد من الإعفاءات الضريبية والجمركية هو نوع من الابتزاز تتم ممارسته على الدولة... ما رأيك؟

□ ما يحصل عليه القطاع الخاص من إعفاءات ضريبية وجمركية ليس منحة، وما يطلبه بل ليس ابتزازاً... ذلك لأن القطاع الخاص يتحمل عبء 70 في المئة من التنمية ومن ثم فهو يوفر 70 في المئة من إجمالي فرص العمل المتاحة، فإذا علمنا أن فرصة العمل الواحدة تكلف 50 ألف جنيه فكم يكون حجم الاستثمارات التي يوفرها القطاع الخاص، كما أن القطاع الخاص يسهم في تحسين مستوى الدخل لجموع المواطنين بما يحقق السلام الاجتماعي. ومقابل ذلك نحن لا نطالب بمزيد من الإعفاءات بل كل ما نطالب به إلغاء ضريبة السلع هذه الرأسمالية لأنها غير مبرورة في أي بلد في العالم، ونطالب بإعطاء أفضلية للمنتج المحلي في العطاءات الحكومية مثلاً بحيث في معظم دول العالم، تشهد مصر وفقاً للتقارير الدولية

التحاحة نوعاً من خروج الاستثمارات الأجنبية خصوصاً في منتصف العام 1999 بماذا تقتضيه الظاهرة؟

□ ما حدث هو ظاهرة مؤقتة لأنها ترتبط بسلسلة خروج هذه الاستثمارات من جميع الأسواق الناشئة وإعادة توزيعها على خريطة العالم كنتيجة للآزمة المالية، ولذلك فإن دور القطاع الخاص هنا لا يقتصر أهمية خاصة لأنه يتمتع بالمصداقية، فعلياً توصيل رسالة للشركات الدولية تفيد بحالة الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي التي تتمتع بها مصر والتي تنعكس بطبيعة الحال على الاستثمارات الأجنبية.

خطط تنمية العاشر

■ باعتبارك رئيس جمعية مستثمري العاشر من رمضان... ما هي خططكم لتطوير الأوضاع الصناعية في هذه المدينة؟

□ نحننا في إنشاء شبكة معلومات متكاملة بالتعاون مع منظمة التجارة الدولية والأمم المتحدة، ونعسى حالياً لتطوير مصانع المدينة من خلال لجنة التطوير والبحث العلمي، نعمل أيضاً على تدريب العاملين من مختلف المستويات الفنية والإدارية، كما أن لدينا برنامجاً بيئياً متطوراً مع المعونة الأميركية لمدة ثلاث سنوات أنشأنا من خلاله شركة حديثة للتخلص من الملوثات الخطرة وإعادة تدويرها برأس مال 25 مليون جنيه ستطرح 30 في المئة من رأس مالها للإكتتاب العام قريباً.

■ ما هي آخر تطورات قضية الإغراق في صناعة البويات، فأتت أحد كبار المنتجين في هذا المجال؟

□ تبلغ استثمارات هذه الصناعة أكثر من مليار دولار موزعة على 128 مصنعاً منها 75 مصنعاً كبير الحجم، وتسهم هذه الصناعة بنسبة 1,5 في المئة من إجمالي الناتج المحلي الصناعي، ومشكلة الإغراق جاءت من تشبب المنتجين في هذه الصناعة حيث لا يوجد أحكام للرقابة للمنافذ الجمركية على دخول توبيعات معينة من البويات، كما أن هناك حالات خطيرة للتدوير تتم في إطار مشروعات المقاولات التي تنفذها بعض الشركات المحلية والأجنبية فتستورد هذه الشركات كميات هائلة بحجة استخدامها في مشاريعهم تعيد بيعها في السوق المحلية بأسعار رخيصة نظراً لعدم سداد الرسوم الجمركية للتوبيعات عليها وهذا ما يحدث بالإغراق. ■

واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن
المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة
كراون أو الدرجة السياحية إلى محطاتنا
التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون
من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض
وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل
الحضاري بين ماضي الأردن العريق
وحاضره الزاهر.

ROYAL JORDANIAN

شبكة القارات من مهابد الحضارات
<http://www.rja.com.jo>

منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت
على الأردن سلسلة من
الحضارات التي أكسبته
ميزة خاصة في طريقة
إكرام ضيوفه وحسن
معاملتهم



البحرين والتعرفة الجمركية الموحدة:

ميزان الأرباح والخسائر



النماذج - الاقتصاد والأعمال

لاشك في أن إنجاز ملف الإتصاد الجمركي الذي تعثر تحقيقه منذ العام 1981 حينما أقرت الاتفاقية الاقتصادية الموحدة بين الدول الأعضاء خلال القمة الخليجية الثانية التي استضافتها الرياض، يعتبر أهم إنجازات القمة العشرين التي استضافتها الرياض مؤخرًا، ما يضيف مصداقية أكبر على هذه الاجتماعات وأهميتها في تذليل كافة العراقيل التي قد تواجه مسيرة التكامل الاقتصادي الخليجي. فلقد أقر المجلس الأعلى لقادة دول مجلس التعاون الـبيد بالعمل في الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون على أن تقوم الدول بتعديل رسومها الجمركية الحالية تدريجيًا ولغاية العام 2005 أو دفعة واحدة لتصبح بواقع (5.5 في المئة) على السلع الأساسية، و(7.5 في المئة) على بقية السلع وذلك طبقًا لتصنيف السلع (سلع مفعفة، سلع أساسية، بقية السلع) وتكليف لجنة التعاون المالي والإقتصادي باستكمال كافة الخطوات والإجراءات المتبقية لبدا العمل في الاتحاد

الجمركي.

أن الطريق الطويل الذي اتخذته مسار التداول والإتفاق بشأن الجدار الجمركي الخليجي الموحديعكس حقيقة أنه أياً كانت النسب الموحدة للتعرفة الجمركية المتفق عليها، فإنها سوف تفرز فريقين الأول مستفيد منها والثاني متضرر. وتعتبر البحرين على رأس قائمة الفريق الثاني حيث اعتبر أميرها الشيخ حمد بن عيسى آل خليفة بعد إقرار الاتفاقية أن بلاده قدمت تضحيات كبيرة للتوصل إلى هذا القرار. وقبل التعرف على ميزان الأرباح والخسائر البحريني بشأن التعرفة الجمركية الموحدة، هنا نظرة سريعة على السلسل التاريخي والذي استمر نحو 17 عاماً حتى تم التوصل لهذه التعرفة

مساند شاق

اعترض سبيل التوصل إلى التعرفة الجمركية الخليجية الموحدة مسجل طويل من العقبات، إذ كان يفترض طبقاً للبيد الرابع من الإتفاقية الاقتصادية الموحدة التي صادقت عليها جميع الدول المست أن يتم

تطبيق التعرفة الجمركية الموحدة تدريجيًا خلال خمسة أعوام، إلا أن ذلك لم يحدث واستقرت جميع الدول في تطبيق الجزئية المتعلقة بالحد الأدنى (4 في المئة) والحد الأعلى (20 في المئة).

وخلال السنوات اللاحقة تعثرت جميع المحاولات المبذولة لاتصام مشروع الوحدة الجمركية، بل أن المشروع طاوله الضمول خلال السنوات الأولى التي أعقبت التوقيع على الإتفاقية الاقتصادية الموحدة في العام 1981 حتى جاءت القمة الشامنة التي استضافتها الرياض في العام 1987 لتعيد تنشيط المشروع مجدداً عبر الإعلان الصادر في ختام القمة، والذي أكد على الإسراع في استكمال الإجراءات اللازمة للسوق الخليجية المشتركة من خلال إكمال توحيد فئات ومستويات التعرفة الجمركية إتجاه العالم الخارجي، وتوجيه لجنة التعاون المالي والإقتصادي لاستكمال مشاوراتها في هذا الخصوص.

وعاد الإهتمام بالوحدة الجمركية في قسم الخليج اللاحقة بدءاً من قمة النماذج 1988، حيث تم إعطاء مهلة لمدة عام لمتابعة المشاورات بين وزراء المال والإقتصاد، وفي دورة مسقط تم الإتفاق على توحيد التعرفة خلال مدة اقصاها ثلاث سنوات وتشكيل فريق من الخبراء والمختصين لإجراء دراسات حول آثار توحيد التعرفة على بعض الأنشطة مثل إعادة التصدير، الصناعات الناشئة، الإتجاه العالمي لتحرير التجارة، نشوء التجمعات الاقتصادية، والمفاوضات مع الدول والمجموعات الأخرى، وأعقب ذلك دورة الدورة 1990 التي تمخض عنها تكليف لجنة التعاون المالي وضع برنامج لاستكمال إنشاء السوق المشتركة بين الدول الأعضاء والاتفاق على سياسة تجارية موحدة.

بعد هذه القرارات توجب الجميع أن يشهد العام 1993 إتفاقاً بشأن الوحدة الجمركية، إلا أن ذلك لم يحدث، فقد خرجت الدورة الرابعة عشرة التي استضافتها الرياض في 1993 بقرار بمنح لجنة التعاون المالي مزيداً من الوقت للإتفاق على تعرفة جمركية موحدة، من دون أن يتم تحديد هذه المهلة، غير أن القمة السادسة عشرة التي عقدت في مسقط العام 1995 تناولت الموضوع من جديد، وقررت عقد اجتماع مشترك بين المجلس الوزاري الذي يضم وزراء الخارجية ولجنة التعاون المالي لإيجاد حل ينسجم مع ما ورد في الإتفاقية، وتكليف وزراء المال تقديم خيارات تساعد على التوصل

الجمركي، وذلك من منطلق الاستعداد للتطبيق الشامل للتعرفة الموحدة من قبل دول المجلس. ويرى هذا المسؤول أن القرار انطوى على بعض الترتيبات التي تخفف من حدة الضائقات التي ستكبدنها البحرين من جراء تخفيض التعرفة الجمركية، ومن هذه الترتيبات:

– الترتيبات الخاصة بالاتفاق على العمل بنقطة الدخول الواحدة لواردات دول المجلس ما يعني أن أي سلع تستورد عن طريق أي دولة خليجية سوف تصل بالنهاية إلى المستهلك في البحرين، يجب أن يكون البحرين حصة في الرسوم المحتسبة عليها. وبناءً على ما سبق فإنه يجب الاتفاق أيضاً على آلية التحصيل والتوزيع المشترك للإيرادات الجمركية.

كذلك بالنسبة للترتيبات المنظمة لإعادة الصادرات، والتي يجب أن تعامل في هذه الحالة كما تعامل السلع الخاصة لتقاسم الإيرادات الجمركية المحتسبة عليها.

وعلى الرغم من الضائقات المتوقعة، يرى بعض المحللين الاقتصاديين في البحرين أن قرار توحيد التعرفة الجمركية له جوانب إيجابية بالنسبة للاقتصاد البحريني ومنها،

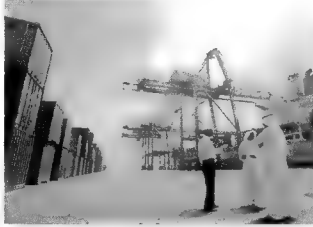
– استفادة المواطنين وغير المواطنين في البحرين من قائمة السلع والبضائع المعفية تماماً من أية رسوم جمركية والتي تشتمل على المواد الغذائية الاستهلاكية الرئيسية كالأرز والسكر والألبان والأدوية العلاجية والخ... ما سينعكس إيجاباً على انخفاض مستوى أسعار هذه البضائع والسلع، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى تحسين المستوى المعيشي للمواطنين.

– استفادة المواطن من تخفيض الرسوم الجمركية على سلع أخرى كالسيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية والملابس والأثاث.

– إلغاء الإزدواج في فرض الرسوم الجمركية على السلع والبضائع المعاد تصديرها على دول المجلس وبالتالي استفادة كافة المواطنين من توحيد التعرفة الجمركية.

– الحفاظ على زيادة القدرة الشرائية في السوق المحلية عبر تشجيع الشراء من السوق المحلية.

– تشجيع وزيادة نشاط تجارة إعادة التصدير للعالم الخارجي. ■



الخليجية هي: الإمارات، البحرين، قطر والكويت، في الوقت الذي ما زالت فيه السعودية وعمان تتفاوضان للدخول في عضوية المنظمة.

حسابات البحرين

من المعروف أن الرسوم الجمركية في البحرين تعتبر في الأعلى بين نظيراتها من الدول الخليجية الأعضاء لدول مجلس التعاون الخليجي، حيث تراوح نسب الرسوم المطبقة ما بين 8 في المئة على السلع الضرورية إلى 20 في المئة على السلع الكمالية. ووفقاً لميزانية الدول لعام 1999 تقرر العائدات من هذه الرسوم بنحو 64 مليون دينار أي ما يعادل تقريباً 11,3 في المئة من إجمالي الإيرادات المقدرة بنحو 566 مليون دينار. وأن تطبيق التعرفة الجمركية الخليجية الموحدة سوف يخفف متوسط هذه الرسوم من 14 إلى نحو 7 في المئة في المتوسط. وبالتالي، فإن هذا يعني أن العوائد البحرينية من الرسوم الجمركية سوف تنخفض بنسبة النصف، أي نحو 32 مليون دينار (85 مليون دولار) وهو مبلغ ضخم بالنسبة للموازنة البحرينية.

وستحاول البحرين الاستفادة قدر الإمكان من الفترة الانتقالية التي أتاحتها القرار الخليجي لتجاوز خسائر خفض الرسوم الجمركية بوسائل أخرى. وهنا يؤكد مسؤول في وزارة المالية والاقتصاد الوطني البحرينية أن الوزارة تعكف بالتنسيق مع شؤون الجمارك والمالية على إعداد دراسة شاملة لوضع قرار قمة مجلس التعاون في شأن التعرفة الجمركية الموحدة موضع التنفيذ، وذلك بإعداد جدول زمني للفترة الانتقالية، بحيث تشمل نسب الرسوم الجمركية والسلع التي يعسها التخفيض

إلى اتفاق، واستكمال تصنيف السلع.

وفي قمة الدوحة 1996 طالب القادة الأمانة العامة بوضع برنامج زمني لاجتماعات اللجنة الفنية، ومتابعة الإجراءات ذات العلاقة بالاتحاد الجمركي مثل نقطة الدخول الواحدة، وآلية التحصيل المشترك للرسوم، والقواعد الموحدة لإعادة الرسوم على السلع الأجنبية المعاد تصديرها خارج دول المجلس، وتتابع الإهتمام بذلك خلال قمة الكويت 1997، وقمة أبو ظبي 1998، وهذه الأخيرة أسفرت عن قرارات

كانت أبرز في هذا الاتجاه، وهي تحديد برنامج زمني واضح لإقامة الاتحاد الجمركي وبدء العمل فيه اعتباراً من آذار/ مارس 2001، وإنهاء الاتفاق على تعرفة جمركية موحدة في فترة أقصاها كانون الأول/ ديسمبر 1999.

منطقة التجارة الحرة

ولا تقتصر الهمم الاقتصادية الخليجية على موضوع الوحدة الجمركية، إذ تتفاوض الدول الست منذ سنوات للوصول إلى إتفاقية مع دول المجموعة الأوروبية بشأن منطقة التجارة الحرة لتحرير الصادرات الخليجية إلى الأسواق الأوروبية من الرسوم الجمركية، والقيود الأخرى، إلا أن الجانب الأوروبي يشترط على الدول الخليجية الإتفاق على تعرفة جمركية موحدة قبل توقيع مثل هذه الإتفاقية. وتسمى الدول الخليجية منذ ثماني سنوات لإنتاج الجماعة الأوروبية بتخفيض الجمارك على منتجاتها من البتروكيماويات، والتي تصل إلى 14 في المئة، رغم أن 4 في المئة من الصادرات الأوروبية التي تدخل إلى أسواق مجلس التعاون الخليجي معفاة من الضرائب و48 في المئة منها يدفع عليها رسوم بنسبة تصل إلى 7 في المئة.

ورغم إنجاز مشروع الوحدة الجمركية بين دول مجلس التعاون الخليجي، إلا أنه يمكن القول بأن الدول الست خسرت كثيراً بسبب التأخير الذي صاحب المشروع، فقد كان يمكن لها أن تجني العديد من الفوائد في ما لو تم إنجاز هذا الإتفاق في منتصف الثمانينات، أو على الأقل كان يمكن لهذا المشروع أن يمنحها فرصة التأقلم مع مقتضيات العولمة الحالية، ومنطقة التجارة الحرة العالية التي تضم حالياً أربعاً من الدول

*Crono Model.
Automatic
chronograph,
available in
platinum 950,
18ct. yellow
or pink gold.
See-through
back revealing
22 ct. red
gold oscillat-
ing weight.
International
10-year guar-
antee. Swiss
hand-made.*



PARMIGIANI
FLEURIER

Célébrer le Temps.



Available at

Lebanon Viviane Debbas Joaillerie Beyrouth T +961 1 602 699 F +961 1 602 697 • U.A.E. Al Jaber Jewellery Abu Dhabi
T +971 2 340 040 F +971 2 345 551 • Bahrain Bahrain Jewellery Centre Manama T +973 535 092 F +973 535 097

Middle East Delegate: Startime Middle East Dubai T +971 4 2288 850 F +971 4 2273 302

اليمن «السعيد» على أبواب فورة فرص استثمارية متنوعة وميناء عدن محرك أساسي

هل تنفس اليمن الصعداء على الصعد كافة لا سيما الاقتصادي منها بعد انحصار الضغوطات الأمنية؟ لظالم كان سعيداً ذلك اليمن القريب- البعيد عن محيطه العربي، القريب بتاريخه وعراقة شعبه والبعيد بخصوصياته لا سيما القبلية منها والحزبية.

الثقت، الاقتصاد والأعمال الوفد اليمني الذي زار بيروت مؤخراً ووقع اتفاقات تعاون اقتصادي وتجاري مع لبنان.

فرص ومحفلات

وحول محاولة ضمنت مدير عام الهيئة العامة للاستثمار عبد الكريم مطهر، وعضو مجلس الأمانة أحمد أكبر رجال الأعمال في اليمن محمد عبدو سعيد وسالم محمد عزان رجل الأعمال العاكف من السعودية إلى وطنه للاستثمار فيه بعد نتائج حرب الخليج الثانية.

أجمع ضيوف الحلقة على القول إن الاقتصاد اليمني «يكره وفرصة المتاحة هائلة خصوصاً أن الحكومة لا توفر جهداً إلا وتبذله لجذب الاستثمارات المحلية والعربية والأجنبية». ولا يتنكر هؤلاء وجود بعض المعوقات أبرزها تخلف البنى التحتية الأساسية وآثار حروب الانفصال ثم الوحدة التي «هضمت» دولتين في واحدة مع كل ما ترتب على ذلك من فائض في عمالة القطاع العام وازدواجية التوجهات الاقتصادية والأنظمة الإدارية. فإذا كانت اللبانيا أن تنوء تحت أعباء الوحدة اقتصادياً فكيف، بيلد مولده قليلة واستقلاله حديث مثل اليمن.

محيط: حوافز وفرض

ورداً على سؤال حول حوافز الاستثمار في اليمن قال مطهر: «الحوافز متعددة وتنقسم ببساطة الإجراءات التعامل مع جهة واحدة وهي الهيئة العامة للاستثمار التي تعمل كثافة واحدة لإجراءات الجمارك والضرائب والجزازات والهجرة والصناعة والتجارة والتموين والصحة والسياحة

البحر... والإجراءات تتم بسرعة وتعاون كاملين بين كافة المعنيين.

هل يعني ذلك أن لا ووتيناً إسرائيلياً في اليمن؟

□ إذا كانت للوفد جاهزة يستطيع المستثمر الحصول على ترخيص خلال ساعات.

ما هو مدى الإقبال على الهيئة العامة للاستثمار؟

□ تم الترخيص منذ آذار/مارس 1992 وحتى نهاية تشرين الأول/أكتوبر 1999 نحو 3129 مشروعا بكلفة مقدارها 495 مليار ريال يعني (في العام 1992 كان الدولار يساوي 7,4 ريال)، وفي العام 1994 بعد الحرب والتضخم تأثر الريال اليمني وهو يراوح بين 150 إلى 160 ريالاً للدولار الواحد.

ما هي القطاعات التي تم التوظيف والإستثمار فيها؟

□ تركزت الاستثمارات في الزراعة والصناعة والسياحة والتعليم والصحة.

□ ماذا عن الاستثمارات الأجنبية؟

□ لا زالت محدودة. غالبيتها لليمنيين أو مغربيين يمنيين في بعض الدول العربية والأجنبية.

□ ما هي المخاطر التي تقومون بها لجذب الإستثمار الأجنبي؟

□ لدينا خطة حالياً للترويج داخلياً وخارجياً. ونفتتح فرصاً لمؤتمرات الدولية ونوزع وثائق متعلقة بالحوافز والغرض للتحاق. وسنمارتنا تعمل على نشر وتوزيع تلك الوثائق، ونقوم بنشر إحصائية شهرية وربع سنوية وسنوعية عن الاستثمار في اليمن ويوجد صحيفة عبر الإنترنت.

□ ما هي أهم الفرص المتاحة حالياً؟

□ اليمن «يكره» في مختلف المجالات. وعدد سكانه نحو 17 مليون نسمة. موقفنا جانب العديد من المستثمرين بحكم قربنا من القرن الأفريقي ونقع على الخط البحري الدولي، لذا نرى أنه يجب استغلال كل ذلك إضافة إلى التسهيلات والإعفاءات التي يكفلها قانون الاستثمار اليمني.

□ ماذا عن تطور البنى التحتية لديكم؟

□ من بعض الصعوبات التي يواجهها المستثمر عدم وجود بنية تحتية في بعض الأماكن والأقاليم. لكن خطة وزارة الصناعة والهيئة العامة للاستثمار تشمل إقامة 3 مناطق صناعية كبيرة إحداها بين مثلث محافظات عدن ولحج وأبين وأخرى في حضرموت وثالثة في محافظة الحديدة. بدأت عملية تخطيط هذه المناطق وأجريت دراسة عمالية ونحن بصدد وضع المسمات الأخيرة لاستكمال الإجراءات. وننتقل إلى مشاركة القطاع الخاص في مشروعات البنى التحتية في هذه المناطق ولا بأس إذا طل ذلك كل المشروعات فيها.

□ أي مشروع للخصخصة اعتمدتم؟

□ تم إصدار قانون لذلك ونتجه إلى خصخصة معظم المؤسسات العامة الصناعية والسياحية وغيرها. فهناك خطة متكاملة تم تحديث جهة مسؤولة من الخصخصة وتعمل وفقاً للقانون. ونحن نتوسع في عملية توقيع اتفاقات تشجيع الاستثمار وبمايتهم مع مختلف بلدان العالم الشقيقة والصديقة. وخطت اليمن خطوات كبيرة في اتجاه السوق المفتوحة وتزحج بأي تجارة دولية حيث لا قيود تذكر. فإنها عرفت مسودة ذات 5 فئات أصصاً 25 في المئة وأدناها 5 في المئة للوارد الخام للمشاريع الإنتاجية، وهناك إعفاءات للوارد الغذائية والمواد اللازمة لحياة السكان وغير ذلك.

□ ما هي أبرز الصناعات الناشطة؟

□ الصناعات الغذائية والصابون ومختلف السلع المتعلقة بالاستهلاك اليومي.

□ ماذا على الصعيد المصرفي؟

□ توجد لدينا العديد من المصارف العربية والدولية البنك العربي، البنك اليمني الكويتي، اندوسويتز وتعمل على تأسيس بنك يمني خليجي لتمويل التجارة والاستثمار. ومعظم المستثمرين الأجانب فيه من الإمارات العربية المتحدة.

□ ماذا أعدتكم لتعمية الزراعة؟

□ الحكومة مهتمة كثيراً بالزراعة، ونحن في الهيئة العامة للاستثمار نولي هذا



من اليمين: سالم محمد فزّان، عبد الكريم مطير ومحمد عبد سعيد

دولة قوية تمع كل أعمال الشغب والإخلال بالأمن حتى نشعر بالاستقرار للشعب للأعمال.

ومن المشكلات التي تواجهنا ضعف القضاء، وقد تدهبت الدولة لذلك وتعمل على تحسين سير عمله حتى يتسنى للمستثمر الأطمئنان إلى ماله وأعماله.

■ ما هي الميزة التفاضلية لليمن؟

□ في اليمن أكثر من 17 مليون نسمة وهو الأكبر في منطقة الخليج سكانياً والموقع الجغرافي لليمن ميزة تفاضلية لا تنافس فيه أي منطقة أخرى محيطة ونحن على الخط الملاحي الدولي إضافة إلى ذلك يوجد لدينا أكثر من 350 كلم على البحر الأحمر والبحر العربي وخليج عدن والمحيط الهندي، ولدينا 3 مناجات: حارة ومتوسطة الحرارة وباردة وهذا يوفر فرص استثمارية زراعية وسياحية. ونضيف توفر اليد العاملة الرخيصة التي باتت مدبرة بمساعدة الدولة، وهناك في مناطق كثيرة في أفريقيا والخليج العربي مقربون يمنيون يمثلون بلدهم خير تمثيل تجاري.

وبعد الانتخبات الرئاسية الأخيرة تعزز الاتجاه إلى تقوية القضاء، وتعطيله، وكلنا أمل حالياً في رؤية اليمن نقطة جذب استثمارية لا مثيل لها في المنطقة لا سيما بعد البدء بتحديث البنية التحتية بقرض ومساعدات خارجية. وبدءاً معاهدتنا ومدارسنا بتفريخ مهندسين وفنيين وأنشئ لذلك وزارة متخصصة (العمل والتدريب المهني) وهذا يساعد المستثمر على إيجاد عمالة ماهرة.

إلى ذلك فاليمن مناسبة جداً للفرجين والتراخيص فتأتي البواخر الدولية الضخمة إلى ميناء عدن لتفرض حملاتها التي يعاد تصديرها إلى المناطق المجاورة حسب الطلب والمجالة.

في ميناء عدن انتهت أعمال المرحلة الأولى وهناك شركة سافافورية تعمل لإحتجاز التوراسات لاستغلال منطقة صناعية كبيرة في المنطقة الحرة في عدن التي ستكون منطقاً للمستثمرين الأجانب لغزو أسواق قريبة لا سيما في أفريقيا الشرقية التي تستوعب الكثير من السلع لأنحاء تعد نحو 200 مليون نسمة. وبين عدن والقرن الأفريقي مسافة ساعة إبحار على الأكثر.

وحندت الصناعات المطلوبة في المرحلة الأولى وهي صناعات خفيفة، وفي المرحلة الثانية صناعات أكثر تطوراً وتعقيداً. ■

الأخيرة: الأمر الذي شجع الاستثمار. أما برنامج الإصلاح الإداري فهو قيد التنفيذ.

سعيد: المعوقات

أما رجل الأعمال محمد عبد سعيد فتحدث عن أبرز معوقات الاستثمار؟ فاجاب: اليمن بلد حديث العهد في مظاهر النشاط الاقتصادي المتطور. فبعد الثورة والاستقلال بأعوام عدة كان الانفصال ثم الحروب المتتالية التي كبّدت الدولة مبالغ طائلة.

عمر الاقتصاد اليمني أقل من 30 سنة تخللها المشكلات الأمنية التي أضحتت فرص النمو والتطور لأن الدولة كانت مشغولة بتثبيت أوضاع الأمن والحكم ولم تعوأي حوافز للاستثمار والأعمال. ورافق قيام الدولة لك الشيعي والاشواري والتأميم كل ذلك حاصر عمل القطاع الخاص الذي لم يحصل على الفرصة الكافية لكي يتجود. وهذا يفسر هجرة بعض رجال الأعمال إلى دول الخليج وغيرها.

إلى ذلك يضاف انعدام البنية التحتية الضرورية للمشجعة للاستثمار (للمطارات للمياه، الكهرباء للاتصالات العمالة المدربة...) وفي ما يتعلق بالمال فقد كان النظام المالي والمصرفي غير مناسب لتشجيع الاستثمار وربما إلى يومنا هذا فصبغ جد الاقتراض لأن نسب الفائدة مرتفعة وهي تصل إلى 22 في المئة حالياً. وبعد أن توحدت الدولة حصلت تغييرات عالية اقتصادية كبيرة كان اليمن بعيداً عن إمكان مجاراة غير في الانفتاح والعودة، فافتصادنا غير منافس ولم نعد لنا فرصة للتكاثر لأن العالم لا ينتظرنا كما لا ينتظر قبرنا. ومع ذلك لا ينقطع خلال الفترة الماضية قيام استثمارات بعينية في الصناعة والسياحة والخدمات من قبل كبار رجال الأعمال الذين بدأوا أعمالهم منذ الستينات وتوطدت لهم خبرة وعلاقات، أما بالنسبة للمستثمرين الجدد فظروهم أصعب ومشكلاتهم أكبر. ونحن نتطلع إلى

القطاع أولوية.

■ كيف تم الاتجاه نحو اقتصاد السوق؟

□ أردنا إرساء نظام اقتصادي سليم بعيد عن الهزات التي قد يتعرض لها أي اقتصاد موجه. فاليمن اجتاز مراحل صعبة قبل تحقيق الوحدة بين الشمال والجنوب (1990). وكان للوحدة تأثير كبير على الجانب الاقتصادي حيث تم امتصاص عدد كبير جداً من الموظفين الذين كانوا يعملون في المناطق الجنوبية ضمن إطار دولة الوحدة. وبعد ذلك استمرت فترة المحاكمات السياسية التي أثرت أيضاً على الاقتصاد اليمني، ثم كانت حرب الانفصال وقبلها آثار حرب الخليج التي تسببت بعودة أكثر من مليون يمني إلى الوطن كل ذلك أثر سلباً. وبعد ذلك خلونا خطرات جبرارة وتعاوننا مع المؤسسات الدولية والدول الشقيقة والصديقة للتغلب على المشكلة، وتم تخفيض الليبرونية بنسبة 6 في المئة على نادي باريس وعبر العلاقات والاتفاقيات الثنائية مع الدائنين. وكان للاتحاد السوفياتي أكثر من 6 مليارات دولار كدينون علينا والدين الإجمالي بلغ 9 مليارات، وإجمالي الناتج لا يتعدى 3 مليارات، علماً أن لدى اليمن علاقات أكبر بكثير وهذا يدل أيضاً على أن اقتصادنا «يكبر ويستوعب المزيد، لاسيما بعدما قامت الحكومة بتثبيت إجراءات الإصلاح المالي والاقتصادي، والإداري، وإلغاء رخص الاستيراد ورفع سعر الفائدة، وإيقاف طبع العملات وإصدار أذونات الإصدار والفرزاة. وتم رفع الدعم التدريجي عن بعض المواد الغذائية والخدمات الرئيسية التي كانت تقدمها الحكومة. وكان لهذه الإجراءات العديد من النبتعات والمشكلات التي تمت معاصرتها بالتعاون مع البنك الدولي وصندوق النقد فتم التعويض على الأفراد الذين تأثروا كثيراً بهذه الإجراءات. وتحسن الاقتصاد تدريجاً بعد ذلك، واستقر سعر صرف العملة خلال السنوات



خدمة صحية أقوى

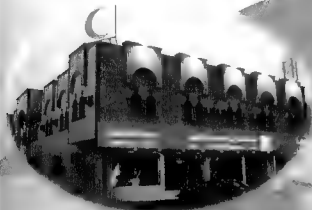
يقدمها مستوصف مركز البدرى الطبي

الذي يحتوي :

كافة التخصصات الطبية

تحت إشراف أطباء استشاريين

سعوديين وغير سعوديين



توفر كافة الخدمات الطبية من أسرة إلى الشركات

والصالح والمريض بأسعار مناسبة واستشارات راقية ومتكاملة

قسم خاص بكمبيوتر المرضى والشركات



برامج الرعاية الصحية الشاملة للأسرة

والمؤسسة العامة

الرياض - حي المصيف - مخرج ٩ - شارع الامام سعود بن عبدالعزيز (الجامعة سابقاً)
هاتف ٤٥٠٩٠٠٠ / ٤٥٠٢٧٥٥ - فاكس ٢٦٩١١٥٤ - صرب ٩٢٢٢٤ الرياض ١١٦٥٢



ابتداءً من أقسام تقييم المخاطر والمطالعات فالتامين الجماعي إلى مدير قسم شؤون الموظفين والعلاقات العامة، وشكّلت تجربة خلف في هذا القسم أولى الخطوات المهمة في حياته المهنية واضعاً، مع مساعدين له، أسساً علمية للتوظيف ومحدداً مهام الموظفين بتفاصيلها ما شكّل دفعا مهماً لتطور نشاط الشركة التي كانت تتبع حينها مركزية الإدارة بالنسبة لأنشطتها في بلدان المنطقة. وعليه، كان مكتب بيروت يشكل نقطة الارتكاز في المنطقة. أما المكاتب الأخرى فكانت مهمتها تنحصر بأنشطة البيع، ونتيجة لتميّز عباس خلف المهني عين العام 1969 مديراً للعمليات التأمينية وعضواً في اللجنة التنفيذية لمكتب الشرق الأوسط الإقليمي، وكان أصغر الأعضاء سناً في اللجنة فعين، بحسب الحروف المساند، سكرتيراً لها. واستمرّ خلف في هذا المنصب حتى أواخر 1974، حين عين وزيراً في حكومة الرئيس رشيد الصلح، توقف بعدها عن ممارسة نشاطه المهني. ومع اشتعال الحرب في لبنان استقالت الحكومة العام 1975، فعاد، عباس خلف استكمال مسيرته

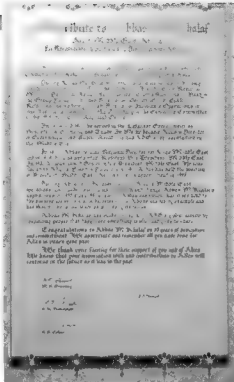
المشوار المهني بدأ العام 1955، أي مباشرة بعد تخرجه من الجامعة الأميركية في بيروت بشهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال. وكان عندما يقطن مع أهله في منطقة الصنائع في بيروت، فنصحه جاره د. إسكندر حتي المدير الطبي لشركة «أميركان لايف» بتقديم طلب للشركة التي انضمّ عباس خلف إليها وتدرّج فيها لفترة 45 عاماً وصولاً إلى منصب رئيس الشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا

المحامي أو الزميل

لو قُترن لـعباس خلف أن يبدأ مسيرته المهنية مجدداً لاختار مهنة المحاماة أو الصحافة كونها أهم مهنتين إلى قلبي، ويعكس اللغز عادةً فهو يهوى قضاء الوقت مع المستشارين القانونيين في الشركة، إما بالنسبة للصحافة فكان على وشك استلام مهمة رئاسة تحرير جريدة «الأنباء» التابعة للحزب لوجرى تحويلها من أسبوعية إلى يومية.

الالتزام بإيديولوجية كمال جنبلاط ارتبط بتسلّمه مراكز قيادية في الحزب التقدمي الاشتراكي، ومقعداً وزارياً في الحكومة اللبنانية، واستمرّ هذا الالتزام لحين اغتيال جنبلاط. أما التزامه المهني فاربط بشركة واحدة منذ دخوله معترك الحياة واستمرّ بالزخم نفسه رغم بلوغه سن التقاعد القانوني. هذا باختصار هو عباس خلف، وزير الاقتصاد والتجارة الأسبق، الرئيس التنفيذي الإقليمي للمجموعة الأميركية الدولية «AIG» ورئيس أميركان لايف «البكو» في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا.

حديث «الاقتصاد والأعمال» مع عباس خلف عاد بالذاكرة 45 سنة حافلة بنشاطات شخصية ومهنية وإدارية وحزبية وإيديولوجية وحتى روحانية و غذائية.



المهنية مع شركة «أميركان لايف» التي احتفلت له بمنصبه طوال غيابه عنها.

العام 1976، عين عباس خلف مديراً للعلاقات العامة والعلاقة مع الحكومات وممثلاً للشركة الأم AIG في منطقة الشرق الأوسط. عندها قامت علاقة متينة بينه وبين رئيس مجلس إدارة اليكو، نائب الرئيس التنفيذي لشركة AIG، جورج أبو زيد (أميركي من أصل لبناني)، الذي قال لـ خلف: «ماذا لم يطلب إليك استلام مناصب إدارية على مستوى المنطقة بدل أن تُهجر طاقاتك في إدارة الأقسام المختلفة». وهُجلاً عُرض على خلف استلام منصب مدير إقليمي لشركة اليكو - الشرق الأوسط في الوقت الذي شاعت الصدفة أيضاً أن يكون توقيت الطلب مؤتاهياً له بعد أن أنهى نشاطه في الحزب التقدمي الاشتراكي مع اغتيال كمال جنبلاط، ما جعله يتفرد بالطلبات المنصب الجديد على مستوى المنطقة، حيث توسعت أعمال اليكو وافتتحت فروعاً جديدة لها وحُوّلت الفروع القائمة إلى عمليات

مستقلة بذاتها. وتقديراً لنشاطه، تلاحت لتزقيات على خلف، فعين العام 1979 نائب رئيس مقيم لـ اليكو الشرق الأوسط، ثم في العام 1983 نائب رئيس أول، إلى أن تم انتخابه العام 1987 عضواً في مجلس إدارة اليكو (العالمية). وهو أول عضو عربي في هذا المنصب وثاني عضو غير أميركي بعد عضو المجلس الياباني (علماً أن لشركة اليكو نشاطاً كبيراً في السوق اليابانية).

ولم تكن هذه المرحلة سهلة بالنسبة لـ خلف ولشركة اليكو في لبنان، فظروف الحرب فرضت نزوح اليكو عن لبنان مرات خلال 78-80، حين انتقل المكتب الإقليمي إلى أثينا هرباً من جحيم الماركا في لبنان، ثم إلى الأردن، خلال 82-83 إثر الاجتياح الإسرائيلي للبنان، ثم إلى قبرص لفترة 12 عاماً. ولم يرجع خلف إلى بيروت إلا في العام 1996 بعد التأكد من عاملين الأمن والاتصالات الأساسيين لممارسة النشاط الإقليمي من لبنان.

العام 1989 شهد إعادة ميكله جغرافية

شهادة تقدير لعباس خلف

لثانسة مرور 35 عاماً على خدمته في الشركة
موقعة من رئيسي مجلس إدارة AIG واليكي



أيام الوزارة (الثاني من اليمين)

الوزير - الإداري - الحزبي

مسمي، فأجابته خلف بأنه سيحاول أن يعطي نتيجة فيها، إلزام في عمله الوزاري بالبرنامج المرحلي للإصلاح السياسي في الحركة الوطنية والحزب التقدمي، وطبق في الوزارة ما تعلمه ونفذته في حياته المهنية من أساليب الإدارة العلمية ما يتسبب له في خصوصاته، بعد أن فتح أبواب التوظيف لذوي الجدارة وحصله الشهادات وأفيهم من كان محرمًا عليهم الوظائف الحكومية نظراً لخلفياتهم الحزبية والسياسية. وواجهته مشكلة فقدان اللواد الدعوة من

السوق، خصوصاً السكر، بسبب التهرب والتخزين من قبل بعض التجار، فشن عليهم حرباً شرسة، واستحدث البطاقة التموينية الشهيرة كوسيلة رقابة للتأكد من أن اللواد الدعوة تصل إلى المستهلك دون سواء، فجابته مقاومة ضارية مدعومة من قبل التجار وجماعات الاحتكار الذين حاولوا تسييس الأزمة، بانهاهم بمحاولة إجراء مسح إحصائي لسكان لبنان تحت غطاء البطاقة، وقوى خلف جهاز مراقبة الأسعار في الوزارة وعزز

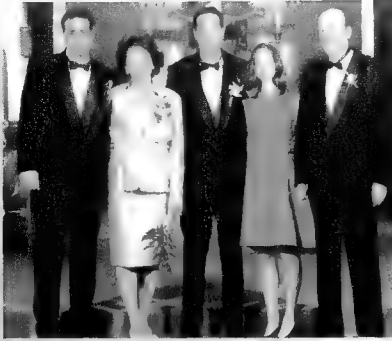
انتسب عباس خلف إلى الحزب التقدمي الاشتراكي العام 1953 بعد أن تحول إلى كمال جنبلاط، وفي العام 1957 عين مفوضاً للشؤون الخارجية في الحزب، ثم أميناً عاماً في العام 1961، فثابراً للرئيس المشغول بالخارجية العام 1966، ثم ممثلاً للحزب التقدمي الاشتراكي، وزيراً للاقتصاد والتجارة العام 1974 في حكومة الرئيس رشيد المصليخ خلفاً لـ لندكتور نزيه الجيزي الذي قال له حينها: «هو جدك بها الوزارة، ما فيها شغل، إنها اسم على غير

عباس خلف المهني قدوة لدى أولاده الثلاثة

ابنه البكر ميشال، تخصص في الهندسة الإلكترونية، ثم في إدارة الأعمال (ماجستير)، وعمل في اليكو لمدة 11 عاماً في كل من أميركا وفرنسا واليابان وأستراليا إلى أن استقر في مصر نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً لليكو - مصر.

وابنته رلى تخرجت بشهادة ماجستير في العلاقات الدولية من جامعة كولومبيا في أميركا وعملت في المجال الإعلامي أولاً في فوربس، ثم في Institutional Investor إلى أن استقرت في صحيفة هافينغتونال تايمز في لندن معبرة لشؤون الشرق الأوسط.

أما ابنته الثالثة، سامر، فتخرجت أيضاً من جامعة كولومبيا بشهادة ماجستير في إدارة الأعمال ويشغل حالياً منصب رئيس قسم اسواق رأس المال في البنك السلبناسي للتمويل (UBI).



يشرف بصفتها الجديدة هذه (إضافة لكونه في اليكو) من مكتبه في الطابق التاسع في مركز فودان 2000 في قلب بيروت، على أنشطة مجموعة AIG في بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا، ويلاحق عمليات اليكو في المنطقة بشكل يومي. أما عمليات AIG فيستلم تقارير بشأن تطورها من المدراء الإقليميين والمحليين لشركات المجموعة. ويرفع تقريراً شهرياً مباشراً إلى رئيس مجلس إدارة AIG، ومقره نيويورك، يشمل وضع عمليات AIG في المنطقة. كما يجتمع خلف على الأقل مرتين سنوياً مع سائر الرؤساء التنفيذيين الإقليميين الثمانية لـ AIG حول العالم، إلى رئيس مجلس إدارة AIG موريس غرينبيرغ، خلال غداء عمل يعقد في نيويورك، علماً أن غرينبيرغ من أشهر رجال التأمين والاستثمار في العالم. فهي إدارته للمحافظات الواقعة ضمن منطقة صلاحياته، يتبع عباس خلف أسلوب التفويض والإدارة عن كثب (hands-on) في أن. فهو قسم المنطقة إلى جزئين: MESA (الشرق الأوسط وجنوب آسيا) و MEAF (الشرق الأوسط وأفريقيا) وعين نائباً له في كل منطقة. كما أنشأ ببعض كبار المدراء اللوجيستيين معه في المركز الرئيسي مهام ملاحقة العمليات في بضعة بلدان لكل منهم، علماً أنه يوجد مدير عام لكل فرع تابع للمجموعة في كل بلد، وكذا مفوض خلف

قبر رئيس مجلس إدارة AIG استحداث مناصب إقليمية برتبة رئيس تنفيذي إقليمي للمجموعة، بهدف التكامل بين أنشطة الشركات التابعة للمجموعة (وعدها نحو 350 شركة) ضمن الأقاليم الجغرافية التي تعمل فيها. وعين خلف الرئيس التنفيذي الإقليمي لمجموعة AIG في المنطقة. وهو

الحزبي، إلا أنه استقر في منصبه لمن إنجاز المهام اللازمة وانتخاب وليد جنبلاط رئيساً للحزب العام 1978.

ويعتبر خلف أن كمال جنبلاط أثر به كثيراً على الصعيد الفكري والسياسي والأخلاقية والمناقشة والإيديولوجية والروحانية وحتى الغذائية. ويعتبر جنبلاط مدرسة في كل هذه النواحي، وهو رافقه في معظم رحلاته الخارجية وراء في كل الظروف وتأثر بطريقة تعامله مع الملوك والرؤساء والسؤولين بمنتهى احترام الذات والشجاعة والأدبية، والمصارحة. ويعتبر خلف أن سر نجاحه المهني نابع من تطبيقه مبادئه ومناقضته الحزبية في عمله الوظيفي. فالأحزاب في نظره مدرسة في الانضباط والتخطيط والتنفيذ السليم. ويعتبر أن الحرب اللبنانية حكمت من قيمة الأحزاب وأنه من واجب المسؤولين إعادة الحياة الحزبية في البلد، إذ لا بلد ديمقراطي في العالم من دون حياة حزبية.

لتقسيم المناطق العالمية لأنشطة اليكو وتأسيس قسم جديد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا، عين عباس خلف رئيساً له. وقد زاد هذا القسم الجديد من فعالية اليكو في المنطقة. وكانت المحلة الأخيرة للمهمة التي شهودتها مسيرة خلف العام 1996 حين

بالعشرات البشرية التي نزل معها إلى الشارع أثناء تنفيذها للكشوفات على المجال وسط المخالفات، في الوقت الذي انفضى الوسطاء والسماسرة في عمليات استيراد المواد المدعومة لصالح الوزراء، وتعاقد مباشرة مع الموردين، ما فسر حينها من قبل البعض على أنه ضرب لهدا الأسواق الحرة. وشهدت على حينها حرباً كلامية عبر الصحف بين مؤيد ومعارض لتدخل الذي حقق كل هذه الإنجازات رغم الفترة القصيرة التي قضاها في الوزارة.

ومع اندلاع الحرب في لبنان، برز خلاف حاد بين بعض الوزراء ورئيس الحكومة، فتوجه رئيس الحكومة إلى مجلس النواب في (أيار) مايو 1975 وقدم استقالة حكومته. وبذلك انتهت فترة 17 شهراً قضاها عباس خلف في الوزارة.

العام 1977 اغتيل كمال جنبلاط فاصبح عباس خلف رئيساً للحزب التقدمي الاشتراكي بالوكالة، وقرر عندها أن يتخلى عن نشاطه



خلف بيكس نواب الرئيس والمراء العامين، وكبار الخبراء الفنيين العاملين في اليكو الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا

إلى السوق المصرية التي دخلتها اليكو عام 1997 مع شركاء محليين بنسبة 49 في المئة وفق ما نص عليه القانون آنذاك. وتم تعديل القانون مؤخراً مما سمح لـ اليكو بزيادة حصتها إلى 71 في المئة. وشكل دخول السوق المصرية تجربة ناجحة سبّغت أرباحاً في نهاية العام الثاني للتأسيس، وهو أمر نادر جداً في سوق التأمين على الحياة. وكانت جهود خلف الثمرت بدخول «اليكو» إلى سوق باكستان العام 1995 وإلى تركيا العام 1988. ونظراً للصعوبة الدخول

إلى السوق التركية حينها، أشرف خلف بنفسه على تفاصيل المفاوضات مع رئيس الحكومة والوزير المختص برأعي أدق التفاصيل لعين تأسيس الشركة ومباشرة أعمالها. ويعتبر خلف أسواق مصر وتركيا والسعودية من أكبر الأسواق الواعدة في المنطقة. كما يعتبر أن الوعي لأهمية التأمين ارتفع بشكل عام في معظم البلدان العربية وهو يدعو المسوّكين إلى مجاراة موجة الانفتاح والعولمة في قطاع التأمين أسوة بالانفتاح الحاصل في قطاعات أخرى، فقطاع التأمين على الحياة، كما يقول خلف، مهم جداً للاقتصاد الوطني وهو للدخل الأهم لترامك المدخرات الوطنية وتوظيفها في خدمة الاقتصاد.

سامي لحو

السوق المصرية التي دخلتها اليكو عام 1997 مع شركاء محليين بنسبة 49 في المئة وفق ما نص عليه القانون آنذاك. وتم تعديل القانون مؤخراً مما سمح لـ اليكو بزيادة حصتها إلى 71 في المئة. وشكل دخول السوق المصرية تجربة ناجحة سبّغت أرباحاً في نهاية العام الثاني للتأسيس، وهو أمر نادر جداً في سوق التأمين على الحياة. وكانت جهود خلف الثمرت بدخول «اليكو» إلى سوق باكستان العام 1995 وإلى تركيا العام 1988. ونظراً للصعوبة الدخول

صلاحياته لتأنيبه والمراء الإقليميين في ما يتعلق بإدارة الشؤون اليومية، بينما يتفرغ هو لفتح أسواق جديدة وتنمية الأعمال ومراقبة أداء الفرع. وقد أدّى أسلوب الإدارة الناجح هذا إلى ارتفاع حجم أقساط اليكو - الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا 8 أضعاف من 37,5 مليون دولار العام 1979 إلى 301 مليون دولار العام 1999.

وفي الأونة الأخيرة ركّز خلف جهوده على فتح أسواق أساسية كبرى أمام «أميركان لايف» في المنطقة كان آخرها

اليكو و AIG بالأرقام

أميركان لايف إنشورنس كومباني (اليكو) هي واحدة من أكبر شركات التأمين على الحياة في العالم. تأسست قبل 78 عاماً في شانتهاي - الصين ولديها حالياً نشاطات في 50 دولة تحت إشراف مكتبها الرئيسي في ويلينغتون - ديلاوير في أميركا. في نهاية شهر أيلول/سبتمبر 1999 بلغت موجوداتها 24,3 مليار دولار وأقساطها 6,2 مليارات وريحتها التشغيلية 386 مليوناً وحجم التغطيات التأمينية على الحياة 216 ملياراً. ويملك الشركة نحو 24 ألف وكيل ووسط تأمين، وهي حائزة على تصنيف AAA من ستاندر اند بورز. الشركة الأم هي AIG، أكبر مجموعة تأمينية مالية في العالم والشركة رقم 17 عالمياً بالنسبة للقيمة السوقية. تأسست العام 1919 ولديها فروع في 130 دولة. تبلغ موجوداتها نحو 259 مليار دولار وإيراداتها 30 ملياراً وأقساطها التأمينية لعام 1999، 8,6 مليارات ودخلها الصافي 3,74 مليارات.

RICHEVILLE

ريشفييل كرونوغراف أوتوماتيكية



GP

GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

منذ عام ١٧٩١

لمزيد من المعلومات :

GIRARD-PERREGAUX
CH-2301 La Chaux-de-Fonds
Tel. (+41)32 911 33 33
Fax (+41)32 913 04 80

www.girard-perregaux.ch
com@girard-perregaux.ch



ASSOCIATION
INTERPROFESSIONNELLE
DE LA HAUTE HORLOGERIE



سعد الفراجي

ماذا بقي من الأمم المتحدة؟ الفراجي: «لعبة الأمم» في منظمة التجارة العالمية

مصالح الدول العربية من منظمة التجارة العالمية (WTO) والتحديات التي تواجهها في ظل القطبية الأحادية من جهة واستمرار التشرد العربي من جهة ثانية، شكّلت العناوين البارزة لحوار ساخن مع السفير سعد الفراجي رئيس الوفد الدائم لجامعة الدول العربية إلى الأمم المتحدة في جنيف، وبيّنته تلك، اتّسع الحوار ليتناول التغيير في دور ومهام الأمم المتحدة ضمن المنظومة الاقتصادية الجديدة التي ترعاها WTO. وهنا الحوار:

العرب و «WTO»

■ بعد تمثّل مفاوضات دورة «سياتل» لمنظمة التجارة العالمية، كُثِرَ الكلام حول ضرورة إعادة هندسة النظام الاقتصادي الدولي، كيف ننظر إلى ذلك، وكيف تحدّد مصلحة العرب من هذا التغيير؟

□ مما لا شك فيه أن ما حصل خلال دورة «سياتل» يشير إلى أن أطرافه يبحثون عن مصالحهم. لكن ما يعيننا هو المصلحة العربية التي هي من مصالح الدول النامية والدول في طور النمو. وبالنظر إلى الخريطة العربية داخل المنظمة التي تضم 135 دولة، نجد أن 10 دول أصبحت أعضاء فيها وكان آخرهم المملكة الأردنية و 7 دول لا تزال ما مراحل التفاوض قطع بعض منها أطرافاً مهمة وأخرى هي في بداية الطريق.

ولكن كمجموعة عربية داخل المنظمة - ولو أن نظامها لا يسمح بذلك - لدينا مصالح في تحرير التجارة. وقد طبّقنا، وإن بدرجات متفاوتة، برامج التحرير، والدول العربية برأيي لن تتضرر من منظمة التجارة إذا ما كان المقصود فعلياً هو التحرير الاقتصادي فالتجاري.

أما على الصعيد المجموعة، فقد باشرت جامعة الدول العربية ومنذ كانون الثاني/يناير من العام الحالي بإنشاء منظمة التجارة الحرة العربية بأجل زمني مدته 10 سنوات. ونحن في كل ذلك، نطوّر لمط اللقواعد التي نصّت عليها WTO بدءاً بالفترة الزمنية المسموح خلالها بإنشاء مناطق تجارة حرة، مروراً بقضايا تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة القيود غير التعريفية وإيجاد آليات

جديدة لتسوية النزاعات وصولاً إلى موضوعات الإغراق والاحتكار والريانة الزراعية.

إذاً، للوقف العربي ينسجم ومبادئ التحرير الاقتصادي وقواعد التنظيم التجاري المتعددة الأطراف. ولكن، ما تثيره النقطة من مواضيع جديدة على درجة عالية من التقنية والتخصصية كمسألة المنافسة والبيئة والملكية الفكرية (...) تحتاج إلى وقت وكفاءات قادرة على استيعابها وتحققها. وهنا أجد أن الدول العربية ليست بعد على موقف من فهمها كون هذه المواضيع لم تلاقِ الدواية الكافية بسبب تعقّدها وافتقار الدول إلى الكوادر اللازمة. وأتساءل هل لن عملية تنظيم المنافسة هي وسيلة لتقسيم الأسواق أم أنها منافسة حقيقية لصالح المستهلك الأخير، علماً أننا كنول عربية لسنا ضد إيجاد قواعد تنظم المنافسة، ولا نأوي تحت جناحنا الكارتلات والاحتكارات.

والسؤال الأكثر سخونة هو ... أين هي الأبعاد التنموية في الجولة الجديدة لنظمة التجارة العالمية؟ فقواعد التعامل الخاص والمزايا الخاصة (differentiel and preferential treaty) لم تطبق إلا سلباً بالنسبة للدول التي هي قيد الانضمام. والمستغرب أن هذه الدول هي نامية أو ذات اقتصادات في طور النمو، وتطلب منها المنظمة ورغم ذلك تطبيق التعهدات والالتزامات يوم الانضمام وبشكل فوري من دون أية فترة انتقالية (ما يُعرف بـ WTO PLUS). ونظرتنا كمرب من سياتل هي أننا لسنا

ضد التفاوض والتعاون والتحرير ونماذج اقتصاد السوق، لكننا نحتاج إلى التمثّل للحفاظ على مسيرة التنمية ولكي لا تتحول هذه المسائل في ما بعد إلى إزمات اقتصادية داخلية. وأعتقد أن إحدى المشاكل المطروحة هي غياب الشفافية في التعامل مع WTO، وربما كان ذلك أهم الدوافع وراء مظاهرات واحتجاجات الجمعيات الأهلية غير الحكومية وفي قلب الدول المتقدمة.

■ كيف يتّرجم موقف الدول العربية داخل WTO؟

□ تتعدّد الدول العربية تحالفات عدة ضمن المنظمة مع الدول النامية، وإن كان يوجد داخل WTO مواقف نمطية فهناك أحلاف متعددة تدور حول كل موضوع. وأحد الخلافات القائمة وغير المحسومة بعد على الصعيد العربي هي قضية النفط - الذي يتعرض لضرائب في السوق الاستهلاكية للدول المتقدمة ما يخالف ممارسة حرية التجارة - فهل من مصلحة العرب إدراجها ضمن جدول أعمال الجولة الجديدة وبأية صورة؟ إلى جانب قضايا أخرى تتعلق بالتنمية والتحرير الكامل للمزاعة. وخلاصة القول أننا ككتلة أو مجموعة لا يزال عودنا طرياً خصوصاً وأن WTO ذات وزن تجاري دولي ضخم مقارنة بالتجارة العربية ويتضمن نظامها شروطاً لا تتوافق أحياناً والمصالح العربية.

المظلة الواسعة

■ يواجه العالم العربي اليوم علاقة ثلاثية الأطراف بين WTO وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وفي المقابل، تغتفر

الدول العربية عملياً إلى موقف محدد ولإنجاءه بهذا الخصوص؟

□ تحديد الموقف أمر معقد وعملياً، لكن لا يسعني القول أن الدول العربية لا تسعى لتحديد موقف إنما تواجه صعوبات عدة أهمها:

■ التقنية العالية للمواضيع المطروحة وتعقيداتها (Sophistique) ما يستلزم وقتاً لبحثها وتطلب كفاءات وكوادر وخبرات قادرة على استيعابها.

■ أن التعامل اليوم لا يتم مع منظمة بل مع قواعد منظمة تطبيقها 135 دولة، ولكل دولة حق الرد والانتقاد. فالتعامل مع WTO هو مختلف عنه مع صندوق النقد أو البنك الدولي الذي يتم مع إدارة وليس مع مجموعة دول تتأثر سلباً أو إيجاباً بأي إجراء متخذ، وهناك فرق في أوزان هذه المنظمات وما يتبعها من طريقة تعامل معها.

وهذه العلاقة الثلاثية ليست إلا امتداداً للرجل الثالثة لنظام بريتون وودز (Bretton woods) الذي لم يتحقق بسبب رفض الكونغرس الأمريكي التصديق على ميثاق هافانا (HAVANA) الذي لحظ إنشاء منظمة التجارة الدولية (ITO).

إذاً، الوضع والصورة اختلفتا، وهناك موضوعات رعتها ITO، لكننا عاجزون عن اتخاذ قرارات فيها اليوم كمسألة استثمار مثلاً، يضاف إليها استحقاقات النمو والملكية الفكرية وغيرها.

من هنا، المطلب أن تدخل الدول العربية النظام الدولي من موقع الحفاظ على وضعيتها وليس من وضع تحكمي أو من باب الخروج منه، وعليها اقتناص الفرص المتاحة من فترات سماح ومراحل انتقال ومعاملات خاصة.

كما أن على الدول العربية مواجهة كافة التحديات التي تطرحها هذه المواضيع المذكورة آنفاً - مع مراعاة كون هذه الدول مجموعات ذات خصوصيات اقتصادية متفاوتة على مستوى الدخل.

وبالتالي فإن عملية التنسيق ليست بالأمر اليسير، لكنني أدعو الدول العربية إلى مزيد من تشبيك المشاورات سواء على مستوى التجمعات العربية في جنيف أو نيويورك أو حتى على مستوى المعايير واللوائح العربية. وهذا التنسيق هو من الأهمية بمكان لأن ما تعالده WTO يمسّ للجهات العنصرية للدولة في تجارة السلع والخدمات ومواضيع الملكية الفكرية وهي موضوعات تفرغ من النظرة الواسعة التي

تشهروها WTO على الدولة وأنشطتها.

تنسيق نأجح

■ بصفتكم رئيس الوفد الدائم لجامعة الدول العربية لدى الأمم المتحدة في جنيف، كيف تقيم التنسيق العربي هناك؟

□ في المجموعة العربية تجتمع على مستوى السفراء والخبراء بصفة دورية ودائمة، وتطرح في كل مرة ضمن جدول أعمالها أمرين رئيسيين: أولهما تقييم للإجتماعات الماضية، وثانيهما تخطيط للإجتماعات المستقبلية.

وما نسعى إليه على الصعيد العربي هو التوجه حول المصالح العربية المشتركة. لذلك يتسع إطار التنسيق ليطال الصعيد الآسيوي والأفريقي ثم مجموعة الدول الإسلامية كمجموعة الـ 77 والصين وصولاً إلى مجموعة دول عدم الانحياز.

وبإمكانني القول أن مستوى التنسيق في جنيف ناجح ويؤدي مهامه، والدليل ما نجم من مؤتمرات الصليب والهلال الأحمر وتنفيذ اتفاقيات جنيف لحماية المدنيين التي أكدت مدى فعالية وأهمية هذا التنسيق للتأثير على مسار الأمور.

سيفينة نوح العرب

■ طالما اعتمدت الاقتصادات العربية على البترول والثروة النفطية، لكن اقتصاد الألفية الثالثة هو اقتصاد للمعلومات والتكنولوجيا. إلا أن العرب متأخرون في الانضمام إلى هذه الثورة. فهل تعتقد أن ذلك سينعكس على وزن الدول العربية وفلها الاقتصادي والسياسي على الساحة الدولية؟

□ من دون شك أن البترول يمس قوة وفرة العرب، لكن هناك إجماع على أن القدرة المعلوماتية توفر تراكماً لرأس المال والربحية أكثر من أي قطاع آخر. وهناك العديد من الأمور التي لم تعالجها بعد الدول العربية بالشكل اللازم، واعتقد أن إيجاد ثقافة للعرفة ونشرها بات لازماً، ذلك أن للقيمة المضافة لم تعد مادية بحثة بل فكرية وبالدرجة الأولى.

من هذا المنطلق، على الدول العربية - من بينها 5 دول هي من بين الأقل نمواً في العالم - مواكبة التطور التكنولوجي واللافتات القطار، فما الإقدام على التخطف.

أقول أن لوج الاقتصاد السيبري (CYBER ECONOMY) هو المخرج أو بالأحرى هو سيفينة نوح العرب لقد مرّ

العالم العربي عبر العصور بتحديات خاضها وبنجاح فلم لا يتنجح هذه المرة؟

منظمتان تتنافسان

■ لعبت الأمم المتحدة دوراً أساسياً على الساحة الدولية لكن منظمة التجارة العالمية ستكون هي مسيطرة الاقتصاد العالمي الجديد. فهل سيؤثر ذلك على دور الأمم المتحدة، وما هي محالها المستقبلية؟ □ أن دور المنظمات الدولية يتطور المحيط الدولي السياسي والاقتصادي، وإذا ما أمعنا النظر في خريطة العلاقات الدولية المتعددة والثنائية الأطراف، نجد أن هاتين المنظمتين تكلمان ببعضهما وليستا في صراع في ما بينهما.

فهذه الخصميتان، حازت الأمم المتحدة على الدور الأكبر في تنظيم العلاقات الدولية ولم يبلغ دورها آنذاك دور المنظمات التجارية والمالية الدولية الأخرى.

وفي الثمانينات ومع تراجع حدة الحرب الباردة وقلية المواضيع الاقتصادية، ظهرت مؤسسات كبرى (BRETTON WOODS) كان لها قدر كبير في تشكيل العلاقات الدولية. ومع توجهات الإقتصادات نحو آليات السوق والتحرير التجاري وسقوط حائط برلين وانتهاء الاتحاد السوفياتي، وما استحدث ذلك في العام 1994 قيام منظمة التجارة العالمية وظهور القطبية الأحادية، بقيت الأمم المتحدة ولكن بتوجه جديد، فبالأمس كانت الأمم المتحدة هي التعبير عن أمننا في جميع الجوانب السياسية والأمنية والاقتصادية والتنمية والاجتماعية والقانونية. أما اليوم فمختصر الجزء الاقتصادي تتولاه منظمات أخرى تفوق الأمم المتحدة فعاليتها ووزناً على الخريطة الدولية. هذه المنظمة من المنظمات يتزايد دورها بمدى صعودها إلى قمة الهرم، والأمم المتحدة لا زالت مهمة ولكنها ليست على قمة الهرم التي تستلزم بها اليوم منظمة التجارة العالمية ذات الكفاءة البارزة، ثم تأتي منظمة العلاقات الدولية، يليها اتحاد الاتصالات الدولي International Telecommunication Union الذي هو الوعاء الجديد للعلاقات الدولية. يعقب الاتحاد المنظمة العالمية للملكية الفكرية (wipo) الذي يتنامى دورها بتنامي التجارة العالمية الفكرية البشرية، ثم تأتي منظمة المقاييس والمعايير الدولية (iso) التي تستخدم شكل وحجم ومنظور السلع والخدمات. إذاً هناك نوع من التوازنات الجديدة بين المنظمات الدولية على صعيد

البيئة الدولية.

«الوايبو»:

اهتمام متزايد وتبادل للمعلومات

اجتمعت لجنة معايير التكنولوجيا والمعلومات (SCIT) في المنظمة العالمية للملكية الفكرية مؤخراً لدراسة مشاريع wipo التقنية التي تهدف إلى توفير المعلومات وتبادلها بين مكاتب الملكية الفكرية لجميع الدول الأعضاء كافة.

وأشاد المجتمعون المشكّلون من 67 دولة عضواً في المنظمة إلى جانب 5 منظمات إقليمية وخبراء، بالجهود التي بذلتها المنظمة لتطوير أنظمة الحماية من خلال تسجيل البراءات والعلامات التجارية، ومشروع wiponet وجامعة عالمية للتعليم عن بعد WIPO Worldwide Academy's on Line وتجميع للمعلومات القانونية بقاعدة الكترونية Electronic Collection of Laws ومكتبة الوايبو الإلكترونية.

وWiponet هي شبكة معلومات إلكترونية تربط سائر العمليات بمكاتب المنظمة المنتشرة حول العالم، ومن شأنها تسهيل التعاون الدولي وخفض كلفة الاتصال وتوفير قاعدة شاملة من المعلومات والبيانات.

أما نظام Global Pat at CD ROM SERIES فهو كتابية عن برنامج أرشيف لخصائص الوثائق المتعلقة ببراءات الاختراع على أساس إلكتروني.

وIPDL هو مشروع المكتبة الرقمية الذي بدأ العمل بها منذ العام 1998، وتحتوي هذه المكتبة مجموعة متكاملة من الوثائق الخاصة بالتحالف التعاون لبراءات الاختراع (PCT) ونظام مدريد لتسجيل العلامات التجارية ونظام HAGUE لتسجيل النماذج والرسوم الصناعية. إلى جانب كتب متنوعة حول الملكية الصناعية وحقوق المؤلف والحقوق المجاورة والتعاقب تريبس (TRIPS)، والإمتهازات والترخيص والغرافات.

كما راجعت اللجنة معايير التوثيق والأرشيف بهدف تحسين وتسهيل تبادل معلومات الملكية الفكرية على أساس إلكتروني. ومن المتوقع في النصف الأول من العام 2001 أن تتحول المنظمة إلى خلق بيئة إلكترونية فورية لإطلاق التعاون لبراءات الاختراع (PCT). وسيمهد في حزيران/يونيو المقبل الاجتماع التخطيطي للجنة معايير التكنولوجيا والمعلومات.

الجزائر تنضم إلى PCT

صدقت الجزائر على انضمامها إلى الاتفاقية التعاون بشأن براءات الاختراع PCT الصادرة عن المنظمة العالمية للملكية الفكرية (Wipo). وفي مطلع آذار / مارس الجاري ستكون الجزائر مزمعة بتنفيذ بنود الاتفاقية. ومع انضمام أول بلد عربي إلى الاتفاقية يرتفع عدد الأعضاء فيها إلى 105 دول.

الكويت أقرت قانون حقوق المؤلف

بعد «جزء» حول قانون حقوق المؤلف، أقر مجلس الأمة الكويتي قانون الملكية الفكرية بغالبية 49 من أعضائه.

ومع القرب استحقاق اتفاقية تريبس، علقت الكويت قوانينها لتتواءم وإحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية (WTO). وأهم هذه التعديلات هو اقتراح قانون بشأن براءات الاختراع الصادر منذ العام 1962 والرسوم والنماذج الصناعية.

وحددت مدة براءة الاختراع بعشرين عاماً بدلاً من 15 عاماً، وحددت مدة حماية تسجيل الرسم والنماذج التجارية بمئة عام.

كما شددت الحقوقية على مقرر مني براءة أو الرسم أو المقلدين التي تصل إلى الحبس مدة ستة أشهر عوضاً عن ستة مع دية لقيمة الغرامة.

أما على صعيد الأمم المتحدة، فبدأت الاتجاهات الجديدة تعطي أولوية لموضوعات تتلاءم والمحيط السياسي الجديد القائم على القطبية الأحادية والأزمات الاقتصادية التي تشهدها الدول النامية ومن بينها موضوع الأمن الدولي ومواجهة الطوارئ، ومن مظهر التدخل لأسباب تتعلق بالأمور الإنسانية وحقوق الإنسان. وإن كان ذلك مدخلًا خطيرًا لأنها لا تضمن في ظل أقلية دولية تتحكم بالمنظمة أنها لا تكيل بمكيالين أو تعيد بمعياريين. قد تكون منظومة حقوق الإنسان غطاءً للتدخل بالشؤون الداخلية للدول لا أحد يعلم متى نهايتها.

كما أن هناك مواضيع عدة تتولاها الوكالات المتخصصة كمنظمة العمل الدولية التي وسط المحيط الدولي القائم بدأ يعتريها ما يعتري النظام الدولي من آثار تهتم اليوم بموضوعات لا تتعلق فقط بالبطالة ومشاكل الاستخدام، بل قدر ما تؤثر على ما تتمتع به الدول النامية من مزايا نسبية. ويجري التدخل تحت شعار دعوى إنسانية ورعاية حقوق الطفل والمرأة (...).

وإن كانت اتجاهات منظمة الصحة العالمية لها نصيبها من المستحقات الإقليمية إلا أن لهذه المنظمة وضع خاص مع العالم العربي كون مكتبها الإقليمي في الإسكندرية ويحتفظ العالم العربي بنصيب مهم من برامجها.

ولو تغلّب دور الأونكتاد بعد أن سلب منه قوة التفاوض عند قيام منظمة التجارة الدولية، إلا أنه لا يزال جهازاً للتحليل والدراسة وتبادل الرأي والاستشارات وجهازاً لتقديم للمعونة الفنية للدول النامية. وبالتالي نأمل أن تزداد أنشطته على هذا الصعيد حتى يصبح بإمكان الدول النامية التعامل مع المعضلات التجارية الدولية بأكبر وعمرى ومستوى فهم ماليين.

وأخيراً، هناك موضوع نزع السلاح فبعد أن كان يعتبر من أهم آليات التفاوض تراجع دوره اليوم في أن يكون وسيلة ضغط للوصول إلى اتفاقات تتعلق بخفض سباق التسلح ونزع السلاح.

الد VETO المالي

■ لماذا لا تدفع الولايات المتحدة حتى الآن مساهمتها للأمم المتحدة؟

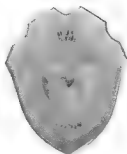
□ تعريفي للمساهمات المالية هو الفيتو المالي. فالولايات المتحدة تمنع المال من المنظمة وفق ما تراه. فنالاقم بين نشاطات الأمم المتحدة وبين مصالحها. وهي دولة عليها متأخرات لا تستدعيها أسباب، وإنها لا تريد دوراً أميناً للأمم المتحدة وتداول تقليص أو حل أي دور للمنظمة. والسؤال من من الذي يصدر القرار ومن الذي يحكم سيره من الدور الجديد والمتغير للأمم المتحدة في المحيط الدولي؟ ■

gérald genta



BACKTIMER

باك تايمر



منذ ١٨٩٠

الرياض :
مجوهرات معروض - شارع المستن - ت : ٤٧٧٨٢٩٠
مجوهرات جمالية - العلي - ت : ٤١٩١٩٤٩
المؤمنون :
مجوهرات الشيتي - جدة : ٦٦١٢٨٢٨
مجوهرات الفسقال - المدينة المنورة : ٨٢١٠٥٤٩

جسدة :
مجوهرات معروض - طريق المدينة - ت : ٦٥١٩٧٠٠
مجوهرات معروض - التحلية - ت : ٦٦٢٥٨٨٦
مجوهرات جمالية - سوق جدة الدولي - ت : ٦٦٩٤٧٠٤
الخير :
مجوهرات معروض - مجمع الراشد - ت : ٨٩٤٥٧٤٧

مساعدة وزير الخارجية المصري للشؤون الثقافية خطاب: من يحمي التراث العربي؟

عربي في المنظمة إنما ينم عن اهتمام جدي من قبل الوايبي، وتتمنى بأن يكون ذلك بداية لجهود أكثر كثافة تلبي حاجات ومطالبات العالم العربي».

ومن باب التساؤل لا إتهام، أظهرت خطاب مواجسها إلى العلن متسائلة ما إذا كان، مقابل الاهتمام بتضامير الحماية اللازمة للشعور الرقمي ومعاملة النوايبو - الإنترنت بهذا الخصوص هناك اهتمام مماثل بالثروات والمعارف التي يتمتع بها العالم العربي في مجال الملكية الفكرية خصوصاً وأن قدر كبيراً من الثقافة العربية لم يصل بعد إلى مراحل متقدمة من طرق التخزين بواسطة المعلومات الرقمية، والتي لا تزال محصورة بدول العالم المتقدم.

من هذا المنطلق ناشدت خطاب ضرورة إفادة الدول النامية من نقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة والمعرفة الفنية، مشددة على ألا يكون محرك هذه الاهتمامات للصالح التجارية البحتة.

● جهود مصر

وتطلعت خطاب إلى سلسلة من الأعمال قامت بها الحكومة المصرية بشأن حماية التراث والثقافة التي تتمتع بهما مصر، إذ تم تسجيل كافة الأثرية والتراث الذي يحوي المتحف المصري، كما جرى تبليغ على أفراس مدمجة وفتح موقع خاص به على شبكة الإنترنت تسيراً لنشره عبر العالم أجمع.

وأقرت بيان وضع مصر ليس بهذا السوء في ما يتعلق بالثورة المعلوماتية وأن الحكومة وبالتعاون مع قطاعات أممية تحاول إدخال هذه التقنيات إلى المناطق الريفية البعيدة حيث أنشئت لغاية اليوم ما يقارب 10 مراكز للكمبيوتر وهي موجهة إلى تعليم الشباب المصري وتدريبه على صناعة المعلوماتية.

وأضافت: «إن مصر تواكب التطورات الحاصلة في العالم وهي تستخدم الثورة المعلوماتية لخدمة الحياة اليومية للمواطن، وقد قطعت مسافة مهمة في التعلم عن بُعد (Distance Learning) أو البسطبب الاتصال».



مشيرة خطاب

الفكرية، أو لجهة توعية المسؤولين وتوفير التدريب للقائمين على حماية هذه الحقوق، وأخص بالذكر صغار الموظفين كموظفي الجمارك والشرطة. وأشارت خطاب إشكالية الحماية كون الحماية وتطبيق قوانين الملكية يقتصران على الوعيد، ويتمان بأسلوب الشرطي دوماً محاولة لإيجاد عناصر الترغيب والتحفيز اللازمين. وأوصحت: «إن القوة الشرطية للمواطنين من الشعوب العربية هي ضعيفة وأدنى من مثيلتها في الدول المتقدمة لذلك فإنه من الأهمية بمكان إيجاد حوافز لدى المستهلك النهائي تخضع اقتناعه بعدي جدوى التزامه بقوانين الملكية الفكرية».

وأضافت: «إن ذلك يستلزم تعاوناً بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية والدول العربية لبلوغ مرحلة التنفيذ الأمثل من جهة، وتعاوناً بين الشركات المنتجة والحكومات والقطاعات الأممية كافة من جهة أخرى».

● دعوة إلى الوايبي

«إن اختصاص الوايبي بمس قطاعات حيوية من مجتمعنا كالثقافة والفلكلور والحضارة، وعليه فإن الوايبي مدعوة للقيام بدور لحمايتها، هذا ما دعت إليه خطاب التي تلمست توجهها إيجابياً من قبل المنظمة للاهتمام بمطالب الدول النامية وتوفير التدريب وعناصر التوعية للمعنيين بأمور الملكية الفكرية وقالت: «إن إنشاء مكتب

«نعيش اليوم في العالم العربي مرحلة صحوه فكرية وثقافية جديدة، ومن المؤكد أن حماية الملكية الفكرية وحماية الإبداعات والإنجازات العربية تمثل بالنسبة لنا قيمة مضافة علينا استغلالها».

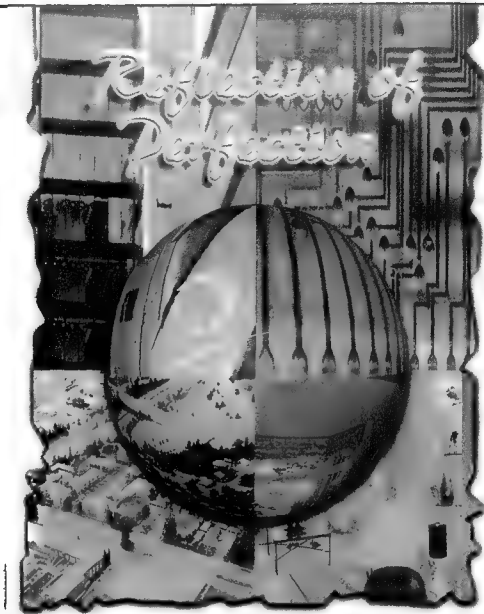
هذا الكلام جاء على لسان مساعدة وزير الخارجية المصري للشؤون الثقافية مشيرة خطاب، في مقابلة خاصة أجرتها «الاقتصاد والأعمال»، وجاء فيها:

● حماية حقوق الدول النامية

ركزت خطاب على أن الاهتمام بحماية حقوق الملكية الفكرية إنما هي محاولة بئداء من قبل المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الوايبي) لترغيب وتوعية وإعلام الدول العربية بضرورة مواكبة هذه الثورة والحاق بالثورة المعلوماتية الموجودة بالفعل، وما يستتبع ذلك من آثار إيجابية على مختلف القطاعات الحياتية.

ونفت أن يكون هناك أية أساليب تهديد يتمرض لها العالم العربي، فاتهمت باب التساؤل حول التلميحات غير المؤاتية والموجهة إلى الدول العربية بشأن حمايتها للقرصنة، وقالت: «إن الإحصاءات التي تنهم هذه الدول بأنّها تحوي 95 في المئة من الأعمال القرصنة وغير الشرعية هو اتهام خطير. وقد أقيمت الحكومات العربية حسن نواياها واتخذت الخطوات اللازمة لتتلاءم تشريعاتها والاتفاقات والمعاهدات الدولية، ولكي تفي بمتطلبات المرحلة المقبلة. لكن ما مدى صحة ما يثار بهذا الشأن؟ وما مستوى دقتها؟ هي أسئلة مطروحة لا سيما وأن العديد من الشركات تحتفظ لنفسها بسرية المعلومات».

وأضافت: «إن حماية حقوق الملكية الفكرية تنطوي وبشكل رئيسي على توفير بيئة تعمل القوانين والقرارات المتخذة وتكفل تطبيقها، ما يتطلب استعداداً على مستويات وأصعدة مختلفة سواء لجهة تعبئة الرأي العام وتوعيته على أهمية احترام الملكية



الانارة السعودية
Saudi Lighting

شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب. ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون: ٢٦٥١٠١٠ تليفاكس: ٢٦٥٢١٩٤

P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel.: 2651010 • Telefax: 2652194



من اليسار: نعمة طعمة، رزق رزق، ريمون خليفة، جورج بهزاري

أول دخول في السياحة الجبلية

مجموعة «باس»:

7 فنادق في لبنان

3 انتركونتيننتال و 4 هوليدي إن

للترجل، فإنه معد لاستقبال المؤتمرات والنشاطات على مدار السنة ويمكن استخدام كمستجوع صيفي للسياحة والأعمال. ويحتوي المنتجع إلى الفندق الذي يتسع لـ 93 غرفة وجناحاً، 4 مطاعم، صالة مؤتمرات، مراكز تجارية ضخمة، نوازل ليلية، برك سباحة، مراكز ترفيهية وصحية وصالتي سينما.

ويكتسب هذا الحدث أهمية على صعيدين رئيسيين أولهما أنه للمرة الأولى في تاريخ الـ «انتركونتيننتال» يتم إدارة منتجع للترجل، وثانيهما هو أن ذلك يتيح للفندق المزار أن يصبح بمستوى 5 نجوم. ويكون بذلك مع منتجع فقرة Fakra الوحيدين اللصنفين في هذه الفئة.

وللإحاطة بالاهتمام الذي تبديه مجموعة «باس» للفنادق والسوق اللبنانية واضطلاعها في عدد من المشروعات سواء تحت إسم «انتركونتيننتال» أو إسم «هوليدي إن».

فمنذ رجوعها إلى لبنان العام 1996 تولت الشبكة إدارة فندق «الفاندوم» Vendome، وتعتمد افتتاح فندق فينيسيا (كانت تبنيه قبل الحرب اللبنانية) في وقت لاحق من هذا العام، ثم أضافت حالياً فندق «مزار» 2000. أما تحت إسم «هوليدي إن» فتدير المجموعة حالياً فندق هوليدي إن - ديونز، وفندق هوليدي إن - مارتينيذ الذي يتم افتتاحه في آذار/مارس المقبل، إلى ذلك، تعزز المجموعة افتتاح فندقين جديدين هما هوليدي إن - طرابلس (شمال لبنان) وكراون بلازا في شارع الحمراء - بيروت في شهر نيسان/أبريل من العام 2001 ■

والبنك الفرنسي للشرق BFO من خلال فرض وتسهيلات ائتمانية.

أما موعد افتتاح «مزار انتركونتيننتال» فمن المتوقع أن يكون في أوائل شهر شباط/فبراير المقبل، إذ أعرب خليفة، «إن هذا المشروع يؤكد التزامنا بتأسيس جيل جديد من المنتجعات في المنطقة لتلبية الطلب المتزايد للوافدين والمصليين. وأمل في تحقيق مشاريع ومنتجعات جديدة خارج النطاق الساحلية والتوجه أكثر نحو المناطق الجبلية التي تقدم خدمات التزلج والفرسية والسفاري».

وعرض طعمة من جهته - أحد أصحاب مشروع «مزار 2000» - كيف بدأ العمل بهذا المشروع مع آل رزق وآل الأدهمي منذ العام 1994 مشيراً إلى أن المنتجع، فضلاً عن كونه

في خطوة تعد الأولى من نوعها على صعيد لبنان والمنطقة، انضم فندق ومنتجع التزلج والاصطياف «مزار 2000» الكائن في منطقة عيون السيمان - كفر ديبان (لبنان) إلى سلسلة الفنادق العالمية انتركونتيننتال.

وفي مؤتمر صحفي عقد خصيصاً لهذه الغاية، تمّ التوقيع على اتفاقية الإدارة بين شركة «باس» Bass Hotels & Resorts ممثلة بالسيد ريمون خليفة رئيس المجموعة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومجموعة مالكي «مزار 2000» ممثلة بالسيد نعمة طعمة ورزق رزق.

حذرت مدة العقد بـ 15 عاماً مع كلفة استثمار وصلت إلى 50 مليون دولار، ساهم في تمويلها كل من البنك اللبناني الفرنسي



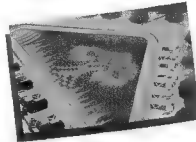
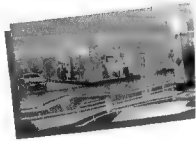
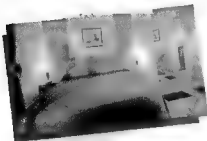
مزار 2000: تراج واصطياف

فخامة فنادق ٥ نجوم، راحة المنزل، متعة التسوق ...



كل هذا وأكثر لدى البستان ريزيدنس للشقق الفندقية

- الراحة والراحة في الأجنحة المجهزة التي تتألف من ستوديو، جناح عائلي، غرفة أو غرفتي نوم وصالة بالإضافة إلى مطابخ بكامل التجهيزات. لحد أكبر صالات التجمعات في الشرق الأوسط.
- جهاز أمن على مدار الساعة. كل ذلك والمزيد بأسعار خاصة ومدرسة جداً.
- ٦٤٠ جناح فخم وخدمة يومية للتنظيف الغرف
- مطابخ بكامل التجهيزات
- قاعة خاصة لرجال الأعمال مجهزة بأحدث وسائل السكرتارية
- حوض سباحة ونادي رياضي
- ملعبان لكرة الصرب
- مركز تسوق ضخم يحتوي على ١٠٠ محل
- سينما مكونة من صالتي عرض
- مطاعم من مختلف الأطباق العالمية
- فلتنسي كينج، أحد أكبر صالات الفلتنسي للفتلة في الشرق الأوسط
- جهاز أمن على مدار الساعة
- مراب فسيح تحت الأرض يستوعب أكثر من ١٠٠٠ سيارة



البستان ريزيدنس
شقق فندقية

ص.ب ٢٠١٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: +٩٧١٤ ٢٦٣٠٠٠٠ فاكس: +٩٧١٤ ٢٦٣٠٠٠٥
البريد الإلكتروني: al-bustan@emirates.net.ae موقع الإنترنت: www.al-bustan.com
للمزيد من المعلومات، إتصل بنا هاتف الجواني ٨٠٠-٤٦٤٨



من اليسار: سامي الزغبى، د. أحمد بيهت، صالح جاسط

«ستاروود»:

4 فنادق في مصر

«ستاروود» تدير فندقاً جديداً في طابا

أبرمت مجموعة فنادق «ستاروود» العملية عقد إدارة لفندقها الأول في طابا على ساحل البحر الأحمر في سيناء، وسوف يجري بناء فندق شيراتون طابا (5 نجوم) على مساحة 81 فدانا في مدينة طابا حيث من المقرر افتتاحه في الربع الأول من العام 2002.

ويحتوي الفندق الجديد الملل على خليج العقبة على 350 غرفة بما فيها جناح رئاسي و15 جناحاً فاخراً وصغيراً. كما سيفتتح فندق شيراتون رويال

وملعباً دولياً للغولف في الربع الأخير من العام 2001.

وقال سامي الزغبى رئيس منطقة الشرق الأوسط والهند وأفريقيا لشركة «ستاروود»: «تتوسع أعمال ستاروود في مصر بشكل متسارع، وإرتباطاً بالهندقة الجديد في طابا هو مثال آخر على الثقة الكبيرة التي نوليها للسوق المصرية».

غاردنز الذي يحتوي على 153 غرفة على مساحة قريبة من الأهرامات، وذلك في شهر كانون الثاني/يناير الجاري. بالإضافة إلى ذلك سيتم افتتاح فندق شيراتون هانوفيل الصيف المقبل قرب الإسكندرية الذي يضم 254 غرفة وجناحاً و188 فيلا وشاليها.

وتعتزم «ستاروود» افتتاح منتجج شيراتون واس سدر الذي يضم 270 غرفة

«راديسون ساس»: انطلاقة في سوق مصر



أرثودي ستو

عمّيت مجموعة فنادق راديسون ساس العالمية الهولندي أرثودي ستو في منصب المدير العام لمنتجج راديسون ساس ريزورت طابا، أول الفنادق التي تقوم المجموعة بتشغيلها في مصر والمقرر افتتاحه خلال شهر أيار/مايو من العام 2000

ويأتي تعيين ستو الذي يجيد عدة لغات ويحمل شهادة في الإدارة الفندقية من كلية «هاغلاند» في هذا المنصب بعد أن عمل خلال الأعوام الثلاثة الماضية بأحد فنادق الخمسة نجوم في دولة الإمارات العربية المتحدة. ومجموعة فنادق راديسون ساس العالمية سوف تقوم أيضاً بتشغيل وإدارة فندقين جديدين في مصر في مدينتي العريفة وشرم الشيخ ليصل عدد الفنادق التي تديرها المجموعة في منطقة الشرق الأوسط إلى عشرة فنادق بالإضافة إلى فندق المجموعة الجديد الذي يفتتح قريباً في مدينة أسطنبول التركية.

كراون بلازا في ابو ظبي ودي



محمد الفهم (اليمين) ومدير عام الفندق جهاد حازان

حصل فندق كراون بلازا أبو ظبي الذي تملكه مجموعة الفهم وتديره شركة فنادق ومنتجعات باس العالمية على جائزة وحامل الشعلة لعام 1999 تسلمها رئيس مجلس إدارة المجموعة المالكة محمد الفهم خلال مؤتمر أقيم في لاس فيغاس. واختير الفندق واحداً من 65 منشأة اختيرت من بين 2700 فندق ومنتجج تديرها شركة باس العالمية لحافظتها على مستويات التفوق والامتياز. وكراون بلازا أبو ظبي واحد من 19 منشأة في الشرق الأوسط وأفريقيا. كما حصل كراون بلازا دبي للملك من المجموعة نفسها على جائزتين للجودة، والامتياز.



شيراتون: 4 فنادق في سورية ومصر

صحي وملاعب تنس وبرك سباحة وقاعات للحفلات والإجتماعات. إلى ذلك تسعى الشركة إلى إقامة مشاريع إضافية في دير الزور واللاذقية. أما في مصر فقد اتخذت تعزيز وجود ستاروود شكيلين: - فندق شيراتون رويال غارندز و5 نجوم الذي كان يعرف بإسم دغرين بيراميدز. - ويبعد الفندق 15 دقيقة عن وسط القاهرة ويقع بقرب الإهرامات ويضم 160 غرفة. - فندق ومنمّج وفيلات شيراتون شرم في شرم الشيخ والمؤلف من 300 غرفة.

تتوي بسلسلة فنادق ستاروود العالمية تعزيز وجودها في سورية، انطلاقاً من فندق شيراتون دمشق الذي يعتبر الأشهر والأقدم.

فقد وقّع رئيس شركة فنادق ومنمّجات ستاروود العالمية لأفريقيا والهند والشرق الأوسط سامي الزغبني عقداً لإدارة فندق في حلب يفتح أبوابه في غضون سنتين. كما تفتتح ستاروود في ترمز/بولهيو المقبل فندق شيراتون صيدنايا المكوّن من 70 غرفة و30 شاليها. وتجعد صيدنايا 30 كيلومتراً شمال دمشق، وفي الفندق نادي

مجموعة «سفير»: إدارة فندق في الجزائر

حققت فنادق ومنمّجات سفير باكورة توسعها في شمال أفريقيا وذلك بفوزها بمقد إدارة فندق سفير مزران بمنمّج زير الداء في الجزائر. ويضم هذا الفندق 450 غرفة وجناحاً تطل معظمها على منظر البحر الخلاب، كما أنه يوفر للنزلاء أماكن عدة مختلفة لتناول الوجبات وفيه ثلاثة مطاعم متخصصة كحلبة للرياضة مختلف الأذواق.

وعلاوة على ذلك يشمل فندق سفير مزران مرافق ممتازة للترويج، من بينها حمامات السباحة وملاعب التنس والمراكب البحرية ومراكز ركوب الخيل والغروسية، كما أن قاعات المؤتمرات تتسع لعدد يصل إلى 350 مشاركاً.

وقد أنجز فندق سفير مزران مؤخراً برنامجاً لتجديد الفندق كلفه 30 مليون دولار أميركي وأصبح جاهزاً للإفتتاح مع بداية الألفية الجديدة.

ويقع سفير مزران على مسافة 20 كيلومتراً من مدينة الجزائر العاصمة و30 دقيقة من المطار الدولي، وبذلك يعتبر موقعه مثالياً لزيارة المناطق السياحية الأخرى مثل مرسى البحوث في سيدني فريج، وكذلك تيبازا، الموقع الأثري الذي تتولى منظمة اليونسكو حمايته، والجمع الأولي الذين لا يبعدون سوى 12 كيلومتراً.

وتضم مجموعة فنادق ومنمّجات سفير الآن 11 فندقاً تتوزع كالآتي: ثلاثة منها في الكويت، ثلاثة في مصر، اثنان في سورية، اثنان في للملكة المتحدة، بالإضافة إلى فندق سفير مزران في الجزائر.

شهادة ايزو لـ «كانو للسفرات»



مشعل كاتو

حصلت على شهادة الجودة ايزو 9001 ولا شك أن ما حققته كانو للسفرات يعتبر علامة مهمة في تاريخ صناعة السياحة والسفر في دولة الامارات العربية للتحدة.

تم ترشيح شركة كانو للسفرات في الامارات للحصول على شهادة ايزو 9001 من قبل (BVQI)، وتعتبر شركة كانو للسفرات اول شركة سياحة وسفر تحصل على شهادة الجودة ايزو 9001 في الامارات والتي تتضمن النواحي الهيكلية في التصميم. وقال سعيد الله خان، مدير كانو للسفرات في دبي والامارات الشمالية ان شهادة الجودة تعطينا دفعة قوية وميزة كبيرة للتنافس في السوق وإثبات تقدّمنا على منافسينا بمراحل كبيرة في كل نواحي خدمة ورعاية العملاء.

وقال مشعل حامد كاتو، نائب رئيس مجموعة كانو في الامارات وعمان: «أنا في غاية السعادة لأن كل أقسام المجموعة قد

February 17 to 19 - 2000
Summerland Hotel
Beirut - Lebanon

The 2nd Arab International Telecommunication Conference

At **AITEC 2000**, meet decision makers and experts from major regional and international telecommunication companies as well as representatives from leading Arab and international organizations and governmental bodies.

The conference main topics:

The growth of the telecommunications market in the Arab countries.
Privatization, liberalization and deregulation
of the telecommunications sector.

- Satellite telecommunications system (GSO&NGSO-FSS).
- International mobile telecommunication system (IMT-2000).
- Wireless Internet and electronic business.

Keynote speakers

Moustafa Tarrab chairman of the National Agency of Reglementation (ANRT), Morocco.
Muhammad MOUSTAPHA World Bank, USA.
Herve SORRE, Skybridge Business Development Manager for Europe and Middle East; SKYBRIDGE, France.
Saad Bin ABDELAZIZ AL BIDNAH, General Manager of ARABSAT
Makram OBEID, General manager of the Syrian Telecommunication Establishment; (STE), Syria.
Husseln RIFAI, Libancell, Lebanon.
Hamadoun TOURE, Director of the BDT.

Francois RANCY Vice president of Conference Preparatory Group (CPG), France.
Veronique REBECCHI France Telecom Mobile, Head of Spectrum Management Office, France.
Jean Francois MIGEON, Head of Spectrum Management Office, ALCATEL.
Steven LESCOP, Commercial Development, GLOBALSTAR.
Vincenze NESCI Vice-President Middle-East, Alcatel Egypt SAE
Iqbal AL-YOUSSEF, General Manager Al-Youssef, E-commerce.

Get to know more about the latest in the industry through the exhibits of industry leaders.

Sponsored by



ERICSSON 

MobiNil


LibanCell

Organized by



**International
Business
Events**

member of
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

In collaboration with



**The Ministry of
Post & Telecommunication**

THE 2nd ARAB INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CONFERENCE & EXHIBITION

17-19 february,2000.

CONFERENCE REGISTRATION FORM

The languages of the seminar will be English and Arabic.

Registration fees

- ☐ (US\$ 650) For the first delegate
☐ (US\$ 500) For the second delegate from the same institution.
The fees cover the attendance of the conference,documentation, lunches, and coffee breaks.

Delegate Details

Name(Mr., Mrs., Dr.):.....
Position :.....
Company / Organization:.....
Address:.....
City:..... Country:.....
Zip Code :..... Tel:.....
Fax:..... E-mail:.....

Travel and Accommodation

Arrival

Airline:.....
Flight No:.....
Date: / /
Time: / /

Departure

Airline:.....
Flight No:.....
Date: / /
Time: / /

NB: Special air fares are offered to participants by Middle East Airlines.
Please contact MEA office in your country.

For hotel reservation, please choose 3 in order of preference(1,2,3):

- ☐ Summerland ☐ Marriott ☐ Searock
☐ Holiday Inn ☐ Legend
☐ Single Room ☐ Double Room ☐ Suite

check in: / /2000 check out: / /2000

N.B: Special rates are offered to conference delegates in the above hotels.

EXHIBITION REGISTRATION FORM

Space & Specification Requested

Covered Area:.....sq.m(minimum 9 sq.m)
Price per sq.m: \$350
Total Amount due: US\$.....
Price includes: partitioning,carpentering,lighting,electricity
outlet(0.5 A/sq.m), name fascia, cleaning & security.

Payment Details

Please fill this form and send it back with your payment.
Confirmation will be sent upon receipt of forms & payment.

☐ Bankers check drawn on New York, (in US\$) payable to
"Al-Iktissad Wal-Aamal".

☐ Bank transfer (in US\$):Banque Libano- Française
Mazraa branch,Beirut,Lebanon.Account no.: 363848-28

☐ Credit card: please charge my:

☐ American Express ☐ Master Card ☐ Visa

Card No

Expiry Date

Signature of the cardholder:

For more information, visit our web site
www.aitec-con.com or contact us on:

Tel in Beirut: 961 (1) 780200/1/3-799 911
Tel in Dubai: 971 (4) 2956833
Tel in Riyadh: 966 (1) 4778624

To register, fill in this form and fax it to:

Fax to Beirut : 961 (1) 780200/1/3-799 911
Fax to Dubai: 971 (4) 295 6918
Fax to Riyadh : 966 (1) 4784946



عبد اللطيف الرئيس



ناصر التويس



سعود عبدالله بن خضير



هشام محمود

التركيز على فرع الحياة أريج؛ الانسحاب من سوق الاعادة اللندنية

بدأت خطط إعادة هيكلة أعمال شركة أريج تترجم على الأرض. فقد تم مؤخراً إيقافات أريج المملكة المتحدة عن الاكتتاب بعمليات إعادة التأمين بعد تسجيلها خسائر في العامين 1998 و1999. كما بدأ التركيز على فرع الحياة الذي يُعرف بأنه يدر أرباحاً أكثر من الفروع الأخرى، وتحلّي هذا التركيز بتغيير إسم شركة أريج للتأمين الصحي والتأمينات العامة إلى شركة أريج للمياه والتأمينات العامة، مع الإبقاء على الاسم التجاري للشركة «أريج للعناية».

وكانت خطط إعادة الهيكلة قد بدأت مع دخول القطاع الخاص في ملكية الشركة العام 1997 ثم انتخاب السيد ناصر التويس رئيساً لمجلس الإدارة في شهر أيار/مايو 1999، إلى أن الخسائر التي سجلتها الشركة مؤخراً، والتي بلغت 17 مليون دولار من الأشهر التسعة الأولى من العام 1999، فرضت تسريع وتيرة المعالجة وإصلاح الاختلالات وضبط الأكلات.

وقد تعهّدت الشركة في بيان صادر عنها بالوفاء بكافة التزاماتها تجاه الأعمال التي اكتسبت بها في سوق الاعادة في المملكة المتحدة، وبرت انسحابها باستمرار التساهل في سوق الاعادة على الرغم من انخفاض معدلات الأسعار وزيادة الخسائر ووجود فائض في الطاقة الإكتتابية المتاحة، ما أدى إلى ضعف احتمالات الربح لشركات صغيرة مثل أريج المملكة المتحدة على المدين القصير والمتوسط.

وأعلن السيد فاروق خواجه، نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة أريج لإعادة التأمين تصك الشركة بالزماها الكامل تجاه سوق إعادة التأمين الدولية مؤكداً أن الشركة ستواصل الاكتتاب بجميع أنواع إعادة التأمين من خلال مركزها الرئيسي في البحرين وفروعها المختلفة.

أما بالنسبة لتغيير إسم أريج للتأمين الصحي والتأمينات العامة إلى أريج للحياة والتأمينات العامة فاعلنت الشركة بلسان السيد عبد اللطيف الرئيس العضو المنتدب لـ «أريج العناية» أن هذه الخطوة تأتي انعكاساً لتوجه الإستراتيجي للشركة بالتركيز على منتجات التأمين على الحياة والذي تتوقع أن يحقق مساهمة ملموسة في نمو أعمالها على المدى المتوسط.

عقد تأمين صحي بين أرك للتأمين ومجموعة نجوم الخليج للتقنية

أبرمت «شركة أرك للتأمين» من خلال فرعها في مدينة الرياض، عقد تأمين صحي مع «مجموعة الخليج للتقنية» يغطي منسوبي الأخيرة مع عائلاتهم. ويأتي هذا العقد من ضمن عقود تأمين أخرى قامت بها «أرك» في الفترة الأخيرة مع عدد من الشركات السعودية الكبيرة، مثل مجموعة بن لادن، «شركة دلتا ستيز» و«مؤسسة عمر علي باشرف». إضافة إلى أن لدى الشركة عقود تأمين لجهات اقتصادية بارزة أخرى في المملكة، مثل «بنك الرياض»، «مجموعة صافولا»، «الكابلات السعودية»، «مجموعة عبد اللطيف جميل»، و«شركة حدادة». وتتولى إدارة برنامج شركة أرك الطبي «شركة منديكال أكسبريس» المعروفة عالمياً في إدارة البرامج الصحية.

مدير فرع الرياض، وشركة أرك للتأمين، السيد هشام محمود قال إن هذا التحرك التأميني للتأمين الصحي في المملكة للشركات ومنسوبيها يأتي بعد إعلان نية الدولة تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على المقيمين.

نائب رئيس مجموعة نجوم الخليج للتقنية السيد سعود عبدالله بن خضير قال إن الهدف من تأمين منسوبي المجموعة هو تنظيمي في الدرجة الأولى يؤدي إلى تسهيل حياة الموظفين وحماية عائلاتهم. ويُندرج هذا القرار ضمن سياسة إعادة هيكلة للمجموعة استعداداً لدخول المملكة المرتقب في منظمة التجارة الدولية.

يذكر أن مجموعة نجوم الخليج تعمل في تقنية المعلومات منذ العام 1984 وكانت سباقة في إدخال تقنيات المعلومات إلى المملكة، عبر تمثيلها لمنتجات «نوفل» في الشرق الأوسط، وهي تمثل أهم الشركات العالمية في مجال أنظمة وتقنيات الكمبيوتر وشبكاته وبرامج الحماية ومكافحة الفيروسات. ومن أهم مشاريعها المنجزة شبكة الهاتف السعودي و ربط 13 ألف مستخدم، إضافة إلى إنجاز ربط شبكات الكمبيوتر في البنك السعودي الأمريكي ومؤسسة الراجي المصرفية وجامعة الملك فهد للبترول.



نظرات إستحسان وغبطة في كل مكان؟ هذا أمر طبيعي. لأن النخيل أينما ذهب سيرغبون في الجلوس مكانك... خلف مقودها

نقدم لك 300M... الجديدة كلياً. عندما تكون سيطرة بهذه القوة الجبارة تمت تصرفك، ما علونا سوى إقتراح أمر واحد عليك: سارع بالجلوس خلف مقودها، وأنطلق بها إنه الأسلوب الأمثل للإستمتاع بمحرك 300M المصنوع من الألمنيوم، سعة ٣٥٥ لترات و٢٤ صماماً بقوة ٢٥٣ حصاناً. بلسة واحدة من يدك، يمكنك التعامل مع تقنية أوتو- ستيلك® للتغيير من الناقل الأوتوماتيكي السلس إلى التحكم بواسطة ناقل السرعة اليدوي. إن مشاعر الخبطة التي تولدها 300M لدى الجميع هي الشيء الوحيد الذي لن يمكنك التحكم فيه! مقصورة جلدية فاخرة، ذاكرة إلكترونية لحفظ أوضاع عدة، ونظام صوتي موسيقي رائع ذو ١١ ساعة طراز إنفينيتي II سبيش إماجنيك® خصائص ومميزات متعددة ستجعل نظرات الإستحسان تتلأأ في عيون الآخرين. نصيحتنا لك؟ يجب أن تتعود على ذلك من الآن فصاعداً.



يستخدم أرمزة الأمان دائماً، وتذكر أن القاعده اللغلي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال

١٢٢١٧٧	مكثف	طريق حميص
٢٠١٨٨٢١	مكثف	الاستبدال والمعدات (المتاح)
٧١١٢٧٧	مكثف	طريق الديرة
١١-٧١١٢	مكثف	طريق المطار القديم
٢١١٨٨١	مكثف	طريق المطار القديم
٢٢٢٧٧٧	مكثف	طريق المطار القديم
٢٢١١٢٤	مكثف	طريق القيدانية للطيار



البريد الإلكتروني	٢٢١١٢٤
البريد الإلكتروني	٢٢١١٢٤
جدة	٢٢١١٢٤
جدة	٢٢١١٢٤
عميس مشيط	٢٢١١٢٤
توبك	٢٢١١٢٤

البريد الإلكتروني

المتحدة للسيارات

معاً... لخدمة أفضل.



الموزع الوحيد لسيارات كرايسلر جيب وديوج في المملكة العربية السعودية

حيث يتخذ أيضاً تصميم Z 3. تحوي X5 محركاً سعته 4,4 لترات، من 8 أسطوانات موصولة على شكل V، و 32 صماماً، مزودة بنظام فانوس لمباينة حركة عمود الكامنة عند مآخذ الهواء الخاصة بالمحرك.

قوة المحرك 286 حصاناً/ 5400 د.د.، وسرعته القصوى تصل إلى 230 كم/ ساعة (207 كم/ ساعة عند استعمال الإطارات القياسية)، ويصل تسارعه من صفر إلى 100 كم/ ساعة في غضون 7,5 ثوان فقط. ويصل الحد الأقصى لعزم الدوران إلى 440 ن.م. / 3600 د.د.، أما من حيث استهلاك الوقود فإن الحد الأقصى للاكفاءة يبلغ 13,9 لترات لكل 100 كم.

تأتي X5 بهيكل أحادي، وتعليق مستقل، إضافة لنظام «دي إس سي» للتحكم بالثبات تباينياً، ويأتي هذا النظام معززاً بنظام «إي دي بي إكس» (نظام الفرملة التفاضلية التلقائية) ومدعماً بنظام «إتش دي سي» الذكي (نظام ضبط الإنحدار)، كما أنها مزودة بنظام مكابح عالي الأداء يوفر لها القدرة نفسها على الفرملة التي تتوفر بالفرملة السابعة من بي إم دبليو.

يبلغ طول X5، 4,66 أمتار (أقصر بـ 15 سم من سيارات الفئة الخامسة)، ويبلغ عرضها 1,87 متراً (أعرض ببضعة ملم من سيارات الفئة السابعة)، أما ارتفاعها فهو 1,72 متر ما يجعلها أعلى من أي سيارة أخرى أنتجت في بي إم دبليو. ويبلغ ارتفاعها عن سطح الأرض 180 ملم، ما يسمح لها بالناوذة على الطرق المعبدة كما الطرق الوعرة من دون صعوبات.

ناقل السرعة أوتوماتيكي من فئة «تيفرونيك»، الذي يسمح بتوفير خاصية نقل السرعة الأوتوماتيكي بخمس سرعات،



بي أم دبليو X5 BMW X5

تتمتع السيارة بأداء متميز في كل الظروف، سواء كانت الطرق الوعرة أو المعبدة.



حتى في السيارات الرياضية للرفاهية مكان، خصوصاً إذا كان الصانع شركة بي إم دبليو. جديد بي إم دبليو، جديد بما للكلمة من معنى، وهو عبارة عن «سيارة رياضية ترفيهية»، تجمع ما بين تعددية استخدام سيارة الدفع الرباعي وفخامة السيارات السياحية الفاخرة. هذه الفئة الجديدة من السيارات الرباعية الدفع تستخدمها بي إم دبليو عبر دعامتها الجديدة X5.

السيارة الجديدة الألمانية الهوية، أميركية المولد، يتخذ مصنعها في مدينة سبارتا بولاية كارولينا الجنوبية،



وإمكانية الانتقال إلى القيادة اليدوية. وهو مزود بنظام «شفطوك / إنترلوك» للأمان، وهو نظام يسمح بإقفال التروس للحيلولة دون تمشييق أي منها بطريق الخطأ. كما يتضمن ناقل السرعة تقنية الإدراك السريع لضرورة الإبطال، التي تمنع ناقل السرعة من الانتقال إلى ترس أعلى حتى لو كانت سرعة دوران المحرك تتجاوز تلك النقلة.

الركيزة الأساسية لهذه المركبة يوفرها الهيكل الأحادي القالب والهيكل التحتي المزود بنظام تعليق مستقل على العجلات الأربع.

تم تزويد X5 بآلية الدفع الرباعي الدائم مع المحافظة على القدرة على المناورة برشاقة وثبات.

بالنسبة لخصائص السلامة، فقد تم تزويد X5 بمكابح قوية، ففي الأمام فرامل حصرية ذات تهوية داخلية قطرها 332 ملم، وفي الخلف فرامل قرصية أيضاً قطرها 324 ملم، إضافة إلى آلية مؤازرة والتي تعمل بضغط الغاز، ونظام إلكتروني للتحكم في قوة الفرملة. وزودت X5 أيضاً بنظام «دي إس سي» (نظام التحكم بالثبات تيبانديا) والذي يعتبر أحدث الأنظمة المتوفرة حالياً على الإطلاق. وتتمتع بنية السيارة الهيكلية الأحادية القالب باستيعاب قدر أكبر بكثير من الطاقة المتولدة عن الإصدامات حتى قبل أن تبدأ أضرار الأمان والوسائد الهوائية بأداء مهامها. وتعتبر أضرار الأمان الثلاثية النقاط والوسائد الهوائية (عدها من 6 إلى 10) عوامل حماية مكتملة لعناصر السلامة الأخرى.

بالنسبة للمقصورة الداخلية، يكفي أن نقول أنها لا تقل فخامة ورفقاً من أفخر موديلات بي إم دبليو للسيارات، وتعتبر التجهيزات الأساسية لـ X5 مطابقة لما يتوفر في طراز S400.

يبقى أن نتساءل إلى أي مدى يمكن أن تتجنى سوق X5 الرباعية الدفع في أسواق المنطقة، في حين أن المصنع الألماني مرسيدس، فشل في تسويق سيارة ML الرباعية الدفع والتي لم تلاقي النجاح الذي تستحق.

سيتم طرح بي إم دبليو X5 في أسواق المنطقة ابتداءً من منتصف العام 2000، ولها كل مقومات النجاح إذا ما أخذ في الاعتبار أهمية عامل السعر في أسواق صعبة كاسواق المنطقة ■

الأوتوماتيكية، ذات النسب الأربع الأمامية والتروس المخاضعة للسرعة (أوفربايف) فهي مزودة بنظام ضبط إلكتروني جديد لتعسين برنامج غيار السرعات وتعظيمه مع إاطالة مدى خدماتها.

وزود طراز الدفع الرباعي بعلبة تحويل مؤقتة بسرعتين مع وظيفة غيار إلكتروني فوري، ويتم الانتقال أثناء السير من الدفع الخلفي إلى الرباعي أو العكس، بواسطة زر كهربائي في لوحة القيادة، ومهمته تشغيل نظام كهربائي-هوائي يربط العجلتين الأماميتين بحركة المحرك والعلبة، ليصبح الدفع رباعياً بالعجلات الأربع، أو يفصلها ليعود الدفع بالعجلتين الخلفيتين وحدهما.

أما من حيث وسائل الأمان والسلامة، فإن إكسكيجن مزودة بجهاز بدعامة الصد للتحترقة التي تحول، في حال حصول اصطدام مواجه، دون دخول السيارة المقابلة تحت مقدم إكسكيجن،

إضافة إلى العوارض الفولاذية في الأرباب ومواضع امتصاص الصدمات في الأمام والخلف، ووسائد هوائيتين للمسائق والراكب الأمامي.

أما بالنسبة للمقصورة الداخلية فهي تمتاز بالرعاية والعملية والهدوء، مع نظامي تكيف أمني وخلفي. ■

تمت فورد مؤخراً خياراً جديداً كلياً في قطاع الشاحنات الرياضية الشديدة التحمل. يعتبر إكسكيجن الأكبر حجماً بين منافسيه، ويتسع لتسعة ركاب بالغين، بمساحة داخلية مريحة بين اللقاع، كما بإمكانه نقل حمولة تصل إلى 1 طن وسحب 10 آلاف رطل.

زود إكسكيجن بمحرك تراكبوتن من 10 أسطوانات على شكل V، بسعة 6.8 لترات وقوة 310 حصنة/4250 د.د. وعزم دوران 425 رطل-قدم/3250 د.د. ويتميز المحرك بنظام حماية إلكترونية ذاتية، بحيث يتولى أوتوماتيكياً مهمة تقسيم الإشعال ما بين صفي الأسطوانات العشر لحماية عناصره من التلف، في حال ارتفاع درجة الحرارة أو هبوط كمية سائل التبريد، بعد القيام بتنبيه السائق.

أما بالنسبة لعلبة السرعات





جده: تجميع الباص الأميركي «توماس»

تبدأ الشركة الوطنية لإنتاج السيارات في جده، بتجميع الباص من الطراز الأميركي «توماس» (Type-C)، ويستهدف هذا المنتج أولاً أسواق دول مجلس التعاون وبلدان الشرق الأدنى. وقال رئيس فرع دايملر - كرايزلر في دبي، فرانز إمان، «إن تجميع باصات من طراز Thomas Built في الشركة الوطنية لإنتاج السيارات يندرج في إطار الاستراتيجية الهادفة إلى تقديم سلسلة كاملة من الباصات في منطقة مجلس التعاون. وإن الدمج بين شاسسي Freightliner، ومحرك سيارة مرسيدس بنز 904، وهيكल باص «توماس» أمر يندرج عن التعاون القائم بين مختلف شركات دايملر - كرايزلر، وهو منتج جديد في هذه الفئة».

«النافودة للسيارات» صالة عرض جديدة

افتتحت شركة النافودة للسيارات صالة عرض بورش المعاصرة الجديدة، كما تم طرح سيارة بورش بوكستر أس الجديدة. وقد قام بتدشين صالة العرض د. وينيلين ويكنينغ، رئيس شركة بورش إيه جي ومديرها للتغنيدي يرافقه مارك بيشوب، المدير الإداري في شركة بورش الشرق الأوسط وجمع من كبار الموظفين والشخصيات. ويحتوي إنشاء صالة عرض بورش على امتداد شارع الشيخ زايد مؤشراً على النجاح

الذي حققت هذه العلامة التجارية. وهذا المشروع الذي بلغت كلفته ملايين عدة من الدولارات، وتخص منه إنشاء أكبر وكالة سيارات بورش في منطقة الشرق الأوسط، أنشئ طبقاً لأفضل المواصفات والمقاييس ويضم الخطوط المشتركة الرئيسية التي تعتبر عن هوية بورش، كما يشتمل على مرافق ممتدة مثل مركز التدريب، مقهى الإنترنت، منطقة ألعاب الأطفال وقاعة للمحاضرات ذات تصميم خاص. أما صالة العرض نفسها، فتحتسب لـ 15 إلى 20 سيارة بورش وتوفر عرضاً مثالياً لمجموعة كبيرة ومتنوعة من فئات سيارات بورش.

«روفر 75» تحصد عدداً من الجوائز

فازت سيارة روفر 75 الجديدة بجائزة سيارة العام المستودعة اليابانية المرموقة للعام 1999 - 2000 بعد منافسة شديدة مع أشهر



عالمية صناعة السيارات في العالم، بالإضافة إلى جوائز أخرى من خبراء صناعة السيارات في جميع أنحاء العالم. واستطاعت هذه التحفة البريطانية الجديدة، من مجموعة بي. أم. دبليو، أن تحصد للناسلة لها بعد أن حققت 484 نقطة وتغلبت على بيجو 206 (248 نقطة) ومرسيدس الفئة أس (217 نقطة) وفولفسفاغن فاغن بيل (187 نقطة) وغازو طراز أس (134 نقطة). وأعلنت صحيفة «ديلا أم سوتناج» وهي إحدى أكثر الصحف الألمانية مبيعاً عن فوز سيارة روفر 75 بجائزة «عجلة القيادة الذهبية» لتكون أول سيارة بريطانية تفوز بمثل هذه الجائزة. ويعد أسبورج واحد فقط من الخبراء بهذه الجائزة، منحت سيارة روفر 75 جائزة سيارة العام من Journal/AA. بالإضافة إلى أن هيئة من المحكمين الإيطاليين التي تضم أشهر خبراء السيارات، أعطت سيارة روفر 75 لقب أجمل سيارات العالم لفئة الصالون العليا. وسبق لهذه السيارة أن فازت بجوائز عدة خلال شهر حزيران/يونيو للماضي.

جوائز عالمية لـ BMW - الفئة الثالثة

منحت جمعية المصممين الصناعيين الأميركية جائزة ذهبية رفيعة لسيارة بي. أم. دبليو - الفئة الثالثة عن فئة اللواصلات. وتصل هذه المسابقة 189 مشاركاً حيث كرمت هيئة التحكم 12 تصميماً بالجائزة الذهبية ضمن فئة «أفضل تصميم للعام الأخرى» في إطار مسابقة جوائز أفضل الأعمال للعام 1999 - 1999. وقال كريستيان، رئيس قسم التصميم في مجموعة بي. أم. دبليو - الذي استلم الجائزة في حفل عشاء كبير أقيم في نادي الصحافة الوطني في واشنطن، «الذهبية عن فريق التصميم في بي. أم. دبليو - أشكر الجمعية لتقديرها التزمنا بالزايما الجمالية والأناقة والأداء».





BMW زد 4 والعميل جيمس بوند

تألقت سيارة بي. إم. دبليو زد 4 في فندق برج العرب في دبي الذي افتتح مؤخراً عندما نظمت مجموعة بي. إم. دبليو حملة رائعة لطرح هذه السيارة الرياضية الجديدة التي تتشارك للممثل العالمي بيرس بروسنان في بطولة أحدث أفلام جيمس بوند «العالم ليس كافياً». وما زاد من زخم حملة الإطلاق هذه، إعادة تمثيل أحد أكثر مشاهد الفيلم إثارة والذي شهد مطردات بطائرة هليكوبتر والزوارق المائية السريعة وعروضاً نارية لصاكنة وقائع الشهد الحقيقي الذي كان جيمس بوند خلاله يحاول التخلص من عدوه الماكر الدكتور «كايبوس». وكالعادة يتنصّر العميل السري 007 - أو بالأحرى الشخص المحترف الذي قامت مجموعة بي. دبليو. الشرق الأوسط باستئجاره ليقوم بأداء دور العميل السري البريطاني في هذا الشهد - على عدوه اللدود ويعود إلى فندق برج العرب بسيارته بي. إم. دبليو. زد 4 غير متألّ بالمرعة التي خاضها ضد الأشرار.



شاحنات اكتروس من مرسيدس بنز

على مدى الثلاثين شهراً الماضية وفدت اكتروس بجميع شروط التشغيل الشاقة في منطقة الشرق الأوسط، وتتأهب الآن لإظهار براعتها على طرق المنطقة. ومنذ العام 1996 إلى الآن، تم بيع ما يزيد عن 100 ألف شاحنة اكتروس في العالم. كما حققت اكتروس أعلى نسبة بيع في أوروبا، حيث كانت رائدة الأسواق هناك. اكتروس تمثل الآن ضمان النجاح وتحقيق الأرباح العالية في الشرق الأوسط. واستكمالاً لأعمال الأسطورة التي بدأتها الأجيال السابقة من الشاحنات ذات المحرك في المقدمة وجبل شاحنات SK، فإن اكتروس، أحدث شاحنات الخدمة الشاقة، سوف تعمل خصائص مرسيدس بنز للمجمل الجديد... من الاعتمادية العالية والأمان التام إلى الجودة الرفيعة والسريعة في الإنجاز... خصائص بمفاهيم جديدة، لتفي بكافة متطلبات اليوم والغد، ولتتجلى كفاءة أداء اكتروس وهي تجوب الطرق ومواقع البناء والتعمير في العالم العربي.

فورد موديل تي التي كانت أول سيارة تنتج في العالم وتعتبر هذا إنجاز كبير لسيارة ميني. فورد فان دير فلاو، رئيس مجلس إدارة المنظمة الفاعلة على جائزة سيارة القرن قال: «شهد التنافس على اللقب صراعاً قوياً، وبالفعل فقد كان التنافس شديداً للغاية، ولم تستطع حسم النتيجة النهائية إلا قبل ساعة من موعد تسليم الجوائز بسبب استمرار ورود أصوات المشاركين. وأنا في غابة السور لهذا التقدير الذي نالته سيارة ميني، فهي تستحق هذه المكانة المرموقة».

تم اختيار سيارة «ميني» كسيارة القرن في أوروبا من قبل 130 من أشهر الصحفيين في العالم، وذلك في مسابقة «سيارة القرن» والتي أقيمت ضمن حفل ساهم في لاس فيغاس، متفوقة بذلك على منافستها الرئيسية فولسفاجن بيتل المعروفة بالخنافس. كما حلت سيارة «ميني» والتي أحدثت ثورة في عالم صناعة السيارات عند ظهورها لأول مرة وذلك بفضل محركها للوضوح عريضاً، وبميكانيكا الجاذب، وفورتها الفائقة على للتأورق، في اللوتية الثانية في الترتيب الكلي لسيارة القرن للعالم وذلك بعد سيارة

«ميني» سيارة القرن



شفروليه كابريس في صدارة المبيعات

احتلت سيارة شفروليه كابريس الجديدة كلياً مركز الصدارة كأفضل سيارات الصانعين الأميركيين مبيعاً في الشرق الأوسط، مع بلوغ مبيعاتها 800 سيارة شهرياً منذ طرحها قبل بضعة أشهر. وقال ريتشارد تشوي، المدير الأول لشفروليه في الشرق الأوسط، وعبر تاريخها الذي يعود إلى 35 عاماً، كانت كابريس السيارة التي لا منافس لها في المنطقة، ويسعدنا أن يستعيد الطراز الجديد تلك المكانة بهذه السرعة، والتقدير التي وردتنا من الزبائن والكلاء كانت إيجابية للغاية.





LEBANESE RESTAURANTS

MAROUSH
London

**The Pioneers
in Lebanese Food**



Open for lunch and dinner, 12 midday
to 2.00 am.

Open bar and kitchen restaurant.
Make your choice direct from our
chefs and enjoy watching the
preparation of our specialities.

Fast and efficient service for
business lunches. Parties
catered for. Take-away
service available.



Maroush IV, 68 Edgware Road, London W2 1BG
Tel: (0207) 224 9339

Ranoush Juice, 43 Edgware Road, London W2 2JR
Tel: (0207) 723 5929

Beirut Express, 112/114 Edgware Road, London W2
Tel: (0207) 724 2700

Maroush II, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB

Maroush III, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB

Maroush IV, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB

Maroush V, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB

Maroush VI, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB

Maroush VII, 112/114 Edgware Road, London W2 2JB



أكبر البكر

القطرية تنضم إلى «WTTC»

انضمت الخطوط القطرية إلى عضوية المجلس العالمي للسفر والسياحة (WTTC) ما يتيح لها الاستفادة من نصائح وأفكار هذه المؤسسة التي تساعد على صياغة سياسات الطيران والسياحة والسفر على صعيد دولي.

كما أن العضوية في المجلس ستتيح للخطوط القطرية التي تتخذ من الدوحة مقراً لها، الوصول إلى البيانات الاقتصادية وسائر بيانات الأبحاث المتوفرة لدى (WTTC) والتي ستساعد الخطوط القطرية على تعزيز صورتها كواحدة من شركات الطيران المفضلة في الشرق الأوسط.

وقال أكبر البكر، الرئيس التنفيذي للخطوط القطرية إن العضوية في (WTTC) ستكون مفيدة جداً للخطوط القطرية. هذه العضوية لن توفر لنا فرصاً فريدة لإقامة الشبكات فحسب، وإنما تجمع رواد صناعة الطيران والسياحة والسفر لمناقشة المواضيع موضع الاهتمام في غير رسمي وخصوصي.



موريس فلانغان في الوسط خلال توقيع العقد

المجموعة، وعن بنك «كريدني أغريكول إندوسيز» أن - ماري سيفروي بيتلاك، رئيسة قسم تمويل الطائرات، وكورنيليا ثال، نائب رئيس «دي جي زد بنك».

يُذكر أن الساطرة المذكورة هي الساترة التي ستضم إلى أسطول طيران الإمارات من طراز إيرباص 3300 - 200 والذي تقدمت بطلب مؤكد لشراء 18، إضافة إلى طلب آخر لشراء ثلاث طائرات من طراز بوينغ 777 - 300 تسلمت واحدة منها في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي وست طائرات ذات لذي الطول من طراز 3401 - 500. كما تملك حق شراء أربع طائرات من طراز بوينغ 777 - 200، وخمس طائرات إيرباص من طراز 3300 - 200 وعشر طائرات إيرباص من طراز 3401 - 500.

وقعت طيران الإمارات عقداً لتمويل طائرتي إيرباص 3201 - 200 جديدة تسلمتها في 24 كانون الثاني/يناير الماضي.

بلغت قيمة العقد 85 مليون دولار أميركي (نحو 311 مليون درهم) تسدّد لفترة 12 سنة وقام بترتيبه مصرف «كريدني أغريكول اندوسيز» كقرض تأجير تشغيلي ياباني تكفله دائرة ضمان إعمادات التصدير في المملكة المتحدة، ومؤسسة «هيرميس» الألمانية و«كوفاس» الفرنسية. وتشارك في عملية التمويل دي جي وعدد من المؤسسات المالية الأخرى، وتركز عملية التمويل على فائدة ثابتة بنسبة 5.89 في المئة.

وقّع عقد التمويل عن جانب طيران الإمارات موريس فلانغان مدير عام

مزاد «لوفتهانزا» عبر الإنترنت

شارك 1036 شخصاً من كافة أنحاء المنطقة في ثاني مزاد تنظمه شركة طيران لوفتهانزا لبيع بطاقات السفر عبر شبكة الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط والذي عقد يوم 6 كانون الأول/ديسمبر. وقد تمكن بعض المزايدين المحظوظين من الحصول على بطاقات بأسعار ممتازة.

دخل المشاركون في مزيدة حية عبر موقع لوفتهانزا على شبكة الإنترنت المخصص لمنطقة الشرق الأوسط (www.lufthansa-middleeast.com)، ونك على وحالات من كل من دبي، أبو

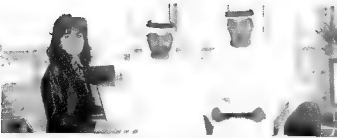
BBH تفوز بموازنة بريتش ميدلاند

عهدت شركة طيران بريتيش ميدلاند بموازنة إعلانية لها، بقيمة 10 ملايين جنيه إسترليني لشركة «Bartle, Bogle and Hegarty»، حيث بدأ العمل بهذا الإنفاق مطلع العام 2000.

وقد جرى تنافس بين أربع شركات إعلان كبرى للحصول على هذا العقد لأن شركة الطيران إعتبرت أن شركة BBH هي الأكثر أهلية للإمعام بحاجات الشركة التسويقية خلال الفترة المقبلة.

ظبي، مسقط، دمشق، بيروت، عمان، الظهران، الرياض، جدة والكويت إلى وجهات أوروبية وأميركية مهمة.

وقدم المشاركون في المزاد عروضاً لبطاقات ذهاب وعودة في الدرجة السياحية بـ 10 دولارات أميركية كحد أدنى لكل بطاقة، ما مكن المزايدين من تحقيق توفير كبير في أسعار البطاقات. مايكل سوش، مدير عام مبيعات الركاب في دولة الإمارات العربية المتحدة ومدير لوفتهانزا في منطقة شبه الجزيرة العربية أوضح أن «أفضل سعر حصل عليه أحد المشاركون المحظوظين في المزاد هو لبطاقة ذهاب وعودة من عمان إلى أمستردام بـ 125 دولاراً أميركياً».



الشيخ حمدان بن مبارك بن يوسف محمد خادم الهاملي وثيخان إبراهيم

مطار ابو ظبي: جائزة لمبنى المسافرين

حصل مبنى المسافرين في مطار ابو ظبي الدولي والذي تم تشييده في حزيران/يونيو الماضي، على الجائزة الذهبية (المركز الأول) لأفضل حملة تسويقية وإعلامية خلال مؤتمر «Routes» الدولي الذي انعقد في روما وهو مؤتمر عالمي يلتقي فيه كل عام شركات الطيران العالمية مع مسؤولي هيئات ودوائر الطيران المدني والمطارات المختلفة بهدف التخطيط لخطوط الطيران للعام المقبل. تسلم الجائزة الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان من السيد محمد خادم الهاملي مدير مبنى المسافرين والسيدة نهيان إبراهيم مديرة التسويق والإعلام في السوق الحرة في مطار ابو ظبي الدولي.

وقال حمدان «من دواعي سروري وفخرنا أننا حصلنا على هذه الجائزة بعد مدة وجيزة من افتتاح مبنى المسافرين، حيث حرصنا عند افتتاحه على الاهتمام بكافة التفاصيل وعلى أن نتواصل مع مسافرينا بشكل جذاب و متميز وأن نقدم أيضاً خدمات فعالة ومتميزة».

وأضاف: «إننا نبدل قصارى جهدنا للارتقاء بمستوى خدماتنا وتواصلنا مع جمهور المسافرين. وتأتي هذه الجائزة منا دعماً وتأكيداً على أننا نسعى على الطريق الصحيح ونأتي أيضاً لتزويد من مسؤوليتنا والتزامنا تجاه مسافرينا».

ووجه الشكر لجميع القائمين على مبنى المسافرين ولغريق التسويق في دائرة الطيران المدني وحملهم على بذل مزيد من الجهد للحفاظ على التميز العالمي الذي اكدته الجائزة.

الهايكل الأسطوانية

طائرة 340 - 600

تلتزم شركة Jammes Industrie الفرنسية برفع شعار «ماكينة جديدة كل عام» حيث قامت ورش الشركة مؤخراً بطرح أضخم ماكينة إنتاج الهايكل الأسطوانية والخاصة بتصميم الجزء الأوسط من هيكل الطائرة الجديدة الإبريياص 340 - 600. ويمكن الطائرة عبارة عن مقاطع مختلفة من سبائك الألمنيوم التي يصل طولها إلى عشرة أمتار بينما تبلغ سماكتها نحو 11 مللتر. ويصل وزن الماكينة الجديدة إلى 70 طناً.

وتتعمق الماكينة الجديدة بضغط 300 طن، حيث تم تزويدها بثلاث أسطوانات على مسافات متباعدة من المحور، ما يسمح بإنتاج قطع بأقطار مختلفة الحجم. كذلك فإنه يتم تشغيلها في اتجاه سفلي لضمان سهولة خروج القطع المنتجة.

مجموعة بيمبروك

تستري بوينغ 717 - 200

أعلنت مجموعة بيمبروك، وهي مجموعة متخصصة في تمويل الطائرات والتأجير والإدارة مقرها بديلن، عن طلبيتها الجديدة التي تتكون من خمس عشرة طائرة بوينغ 717 - 200 بالإضافة إلى خيار شراء 15 طائرة أخرى من النوع نفسه، ما يرفع عدد الطائرات التي طلبتها بيمبروك من هذا النوع إلى 25 طائرة وخيار شراء 25 طائرة. وستقوم بيمبروك باستلام أولى هذه الطائرات في شهر آب/أغسطس 2000.

وقال آلان مولالي، رئيس مجموعة بوينغ للطائرات التجارية، بيسرنا أن تقوم بيمبروك بطلب دور فعال في توسيع قاعدة الزبائن الخاصة بطائرة الـ 717 والتي تعتبر بحق، الحل الأفضل لجثة الطائرات ذات اللفة مقعد، وأضاف: «أحد أهم مزايا الـ 717 هي أنها أخف وزناً بمقدار 17,000 رطل من طائرة الـ آيه 318، أي ما يعادل وزن 90 راكباً وأمتعتهم. كما أن كلفة الرحلة الواحدة أقل بـ 10 في المئة، ويساهم هذا الفرق في الوزن في تحقيق معدل توفير أعلى في معدل حرق الوقود، وتكاليف هبوط أقل، بالإضافة إلى تكاليف صيانة مخفضة».



«كاشي باسيفيك» تستري 3 طائرات 330أ

وبالتالي تعزيز مده وقدرته الاستيعابية المحسولة. وسوف تستخدم الطائرة طائراتها الجديدة على الخطوط المتوسطة والبعيدة انطلاقاً من هونغ كونغ، بما في ذلك رحلاتها إلى أستراليا.

يذكر أن الصفقة الجديدة لـ «كاشي باسيفيك» تعزز صدارة العائلة (330/340) لسوق الطائرات التي تضم ما بين 250 و380 مقعداً، حيث فازت بما مجموعه 566 طلباً مؤكداً من نحو 56 زبوناً حول العالم. وقد سجلت العائلة نجاحاً كبيراً في منطقة آسيا، حيث اختارتها 15 شركة طيران رئيسية.

تقدمت شركة طيران كاشي باسيفيك مقرها هونغ كونغ، بطلب مؤكد لشراء ثلاث طائرات 330أ - 300 من صناعات إيريياص، على أن تتسلمها في الربع الأول من العام 2001.

ويرفع هذا العقد عدد الطائرات التي اشترتها «كاشي باسيفيك» من عائلة الجيل الجديد (330أ/340أ) لـ 26 طائرة، 15 من طراز 330أ ذي المحركين و11 من طراز 340أ ذي الأربعة محركات.

والطائرات الإضافية التي طلبتها «كاشي باسيفيك» سوف تعمل النسخة الأحدم من طراز 330أ - 300 بعدما تم رفع حمولته القصوى عند الإقلاع إلى 233 طناً،



رواد تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية



مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات
Jeraisy Computer & Communication Services

شركاؤك في النجاح

٢ *

٣١٤٣١ الخبر ١٤٤٤	ص.ب	٢٨٢٠ جدة ٢١٤٦١	ص.ب	٢٤٦٤٠ الرياض ١١٥٩٥	ص.ب
المملكة العربية السعودية		المملكة العربية السعودية		المملكة العربية السعودية	
(٩٦٦) ٢-٨٩٨ ٦٠٢٠	هاتف	(٩٦٦) ٢-٢٨٢ ٩٢٣٣	هاتف	(٩٦٦) ١-٤١٩٣٠٣٠	هاتف
(٩٦٦) ٢-٨٢٤ ٨٣٩٧	فاكس	(٩٦٦) ٢-٢٩١ ٥٨٤٠	فاكس	(٩٦٦) ١-٤١٩ ٥١٩١	فاكس

من يخاف من بنك HSBC؟

**أندرو ديكسون نائب رئيس البنك في الشرق الأوسط:
لدينا 20 مليون عميل حول العالم
وشعارنا سيصبح مثل علامة كوكاكولا**

البنوك الأجنبية. وليس صدفة لذلك أن يكون الشعور متبادلاً وأن يكون الشعور بين بعض البنوك المحلية الرئيسية في الخليج وفي المنطقة أن بنك HSBC سيمثل التهديد الأهم لها في المستقبل القريب وليس البنوك الأجنبية الأخرى، وذلك بسبب تركيزه على صرافة التجزئة وبسبب قدرته على الاستفادة من موارده الضخمة لاتباع سياسات أكثر مرونة وجراًة في التسليف وكسب العملاء.

ويمثل التوسع المستمر لبنك HSBC الشرق الأوسط في المنطقة جزءاً من ستراتيجية جديدة للمجموعة التي استكملت في السنوات الأخيرة «هضم» مجموعة من عمليات التملك لبنوك بريطانية وآسيوية ونجحت نجاحاً كبيراً في إطلاق اسم HSBC كعلامة تجارية تكاد توازي في قوتها الآن علامة «سيبي بنك» مثلاً من حيث شهرتها وإحاطتها بالقوة والثقة. وتجسداً لهذا التحول إلى بنك واحد بهوية واحدة، نفذت المجموعة حملة ترويج وتسويق مكلفة نجحت في نهايتها في ترسيخ شعار البنك الجديد المؤلف من مثلثات هندسية باللونين الأحمر والأبيض.

لكن خطة التوسع القوي للبنك في أسواق المنطقة تستند أيضاً إلى رهان السلام الإقليمي من جهة مع الفرص التي يمكن أن يفتتحها، كما تستند إلى الاتجاه لفتح الأسواق المالية في المنطقة أمام المنافسة الأجنبية (تطبيقاً لأحكام منظمة التجارة العالمية WTO وهو اتجاه لا يمكن إلا أن يزيد من فرص التوسع والمنافسة أمام بنك غني بالموارد وخبير بالمنطقة مثل بنك HSBC الشرق الأوسط.

سل أي مسؤول عن بنك محلي قوي في المنطقة رايه في التحدي المتوقع أن تمثله البنوك الأجنبية في المرحلة القريبة المقبلة وسيجيبك هذا على الأرجح مستشهداً بمثال بنك HSBC الشرق الأوسط كنموذج على هذا التحدي، فالعديد من البنوك الأجنبية تسعى وتخطط لتوسيع حضورها في المنطقة باعتبارها منطقة أموال وتجارة وخدمات مالية شخصية، لكن لا توجد أي من هذه البنوك حالياً ما لبنك HSBC الشرق الأوسط من وجود راسخ وتفرع كبير ونفوذ تقليدي في أسواق المنطقة، والأهم من ذلك لا يوجد بنك أفصح بوضوح عن خطته للانتشار وزيادة حصته من سوق صرافة التجزئة مثل ما فعل هذا البنك العريق، وهو ما جعل تحركاته النشطة موضوع متابعة جديده من البنوك المحلية في المنطقة صغيرها وكبيرها.

يبقى القول أن قوة HSBC الشرق الأوسط لا تنبع من فراغ بل من وجود في المنطقة يفوق قرناً من الزمان. بدأ تحت اسم البنك العثماني ثم عبر البنك البريطاني للشرق الأوسط قبل أن يشهد البنك سلسلة عمليات تملك واندماج جعلت منه إحدى أكبر المجموعات المصرفية الدولية وأنشطها في حقل خدمات التجزئة في وقتنا الحاضر. وبسبب علاقاته التاريخية بالمنطقة، فقد تميز البنك بدور قوي في تمويل التجارة الإقليمية منذ مطلع القرن وتمكن كمؤسسة، من الاحتفاظ بعلاقات تعامل مع كبار التجار والعائلات التجارية. وهذه الميزات جعلت البنك يعتبر نفسه دوماً بنكاً محلياً أو إقليمياً بل جعلته، كما يتضح من حديث رئيسه لمنطقة الشرق الأوسط، يعتبر أن البنوك المحلية هي منافسته الحقيقية وليس



ورغم انتقال السلطة في هونغ كونغ إلى الصين، فإن البنك تمكن من إعادة نشر موارده المالية من خلال سلسلة من عمليات التملك ساعدته على تركيز معظم أصوله خارج هونغ كونغ وحزرت بالتالي طاقته الكبيرة على التوسع. وتحول بنك HSBC بذلك إلى حالة فريدة من نوعها لأنه ربما المجموعة المالية الدولية الوحيدة التي تمكنت من بناء إمبراطورية مالية واسعة النفوذ انطلاقاً من سوق محلية صغيرة مثل هونغ كونغ. لكن ضم هونغ كونغ مجدداً إلى البر الصيني أعاد للمجموعة فجأة مداها الصيني وجعلها جاهزة أكثر من غيرها من المجموعات المالية الدولية للإفادة من التحرير المتزايد للاقتصاد الصيني والإمكانات الهائلة لسوق الـ 1,2 مليار إنسان.

من أجل إلقاء الضوء على أبعاد التحولات التي شهدتها مجموعة هونغ كونغ شاتفهاي المالية وفي الوقت نفسه تسليط الضوء على استراتيجية بنك HSBC الشرق الأوسط، التقت «الاقتصاد والأعمال» نائب رئيس البنك في الشرق الأوسط السيد أندرو ديكسون وكان الحوار التالي:

أهداف الهوية الجديدة

■ اطلقت مؤخراً أسـم HSBC على كافة مؤسساتكم التابعة في العالم وكذلك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث تتمتعون بحضور واسع وقديم، فهل يعني ذلك أن لديكم أولويات جديدة؟

□ الاستراتيجية التي اطلقتكم رئيس المجموعة في 1 كانون الثاني/يناير من هذا العام، تركزت على تحسين القيمة المقدمة للعملاء والمساهمين والموظفين، وستكون إدارة الثروات بمفهومها الواسع الركيزة الجديدة، ونحن نوجه جهود كل موظفينا لإضافة القيمة من الخدمات المالية أولاً، عبر تحسين العميل الرأسمالية للمجموعة (ورق وعنا حملة الأسهم بأن تضاعف هذه القيمة كل خمس سنوات) وثانياً، عبر تقديم أفضل الخدمات الممكنة لعملائنا، وأخيراً، عبر توفير أفضل الحوافز لموظفينا من خلال ربط قسم مهم من الدخل الذي يحققونه بالأداء ونمهم فرصة المشاركة في جني ثمار نجاح المجموعة.

■ هل يعني ذلك أنكم ستتيحون للموظفين ملك أسهم المجموعة وفق نظام Share option؟

□ أحد أهدافنا أن تصبح نسبة خمسة في المائة من أسهم المجموعة مملوكة من الموظفين ونحن نريد الوصول إلى هذه النسبة في فترة السنوات الخمس المقبلة. وتمثل هذه النسبة مبلغاً ضخماً لأن القيمة الرأسمالية للمجموعة تفوق حالياً المائة مليار دولار. ويتم تحقيق هذا التحول بحماس وتركيز كبيرين بحيث يشارك فيه جميع موظفو المجموعة حول العالم والذين يناهز عددهم 140 ألفاً. وبالنسبة لعملائنا في منطقة الشرق الأوسط فإننا نستخدم أيضاً من هذا المشروع الذي ألهم حماس جميع الموظفين على مختلف المستويات الإدارية.

■ لكنكم لا تمثلون كياناً مصرفياً مستقلاً في المنطقة بل لديكم مالك وحيد وهو المجموعة الأم، فكيف يتم إذن قياس أداءكم ومدى مساهمتكم في تحقيق الأهداف السابق ذكرها؟

□ نستخدم مقياس الربح الاقتصادي، فعندما تعطينا المجموعة أموالاً كي نوظفها في عملياتنا، نحدد لنا مستوى الموارد الذي

لبنانيون يتولون مسؤولية

التخطيط الاستراتيجي

في المجموعة

والإشراف على أعمالنا في

الولايات المتحدة وكندا

تريدنا أن نحققه والذي يعتمد عادة على معدل الفائدة على السندات الحكومية في المنطقة مضافاً إليه علاوة تُحدد على أساس مستوى المخاطر التي تنطوي عليها الاستثمارات التي نقوم بها. وهذا ما هو معروف بمعدل العائد المُثقل بمستوى المخاطر (Risk Adjusted Rate Of Return).

العلامة لا تكفي

■ هل يجب أن يتوقع العملاء الحصول على خدمات أفضل بكثير مما يحصلون عليه حالياً؟

□ نتحدث هنا عن تقديم خدمات مصرفية راقية أو بأحرى أفضل مستوى ممكن من الخدمات لعملائنا مقارنة بما قد يحصلون عليه في أي مكان آخر. إننا نريد حقاً أن يشكل التعامل معنا تجربة فريدة من نوعها للعميل. ولا شك أن انشواء كافة مصارف ومؤسسات المجموعة تحت علامة تجارية واحدة سيعزز من إمكانية وضع كامل طاقاتها في خدمة عملائنا. وأنت إذا نظرت إلى حملة الإعلانات التي نفذناها مؤخراً، ستري تركيزاً واضحاً على إبراز علامتنا التجارية التي نريدها أن تصبح معروفة للمستهلك في أي مكان في العالم كما هي الحال بالنسبة لعلامة كوكاكولا مثلاً أو علامة نايكي (NIKE) مثلاً لكن هذا لا يكفي بحد ذاته أن أذكر مدعوماً بتقديم خدمات فريدة بمستواها ما يتوقعه العميل، أي أن العلام التجارية مهمة لكنها لا تكفي وحدها إذا لم تقترن بقيمة معينة يحصل عليها العملاء.

■ هل ستشمل عملية توحيد الاسم والشعار السوق السعودية حيث تملك المجموعة 40 في المئة من البنك السعودي البريطاني وتولي إدارته في الوقت نفسه؟

□ الوضع في السعودية مختلف. البنك السعودي البريطاني يعتبر شركة شقيقة وليست تابعة. فتوحيد الاسم والشعار

يشمل فقط المصارف والشركات الخابئة المملوكة من المجموعة بنسبة لا تقل عن 70 في المئة.

مزيا تنافسية

■ هل تعتبرون أن لديكم مزيا تنافسية واضحة في كافة القطاعات التي تعملون بها في المنطقة؟

□ نملك في الإمارات مركزاً إقليمياً للخدمات المصرفية عبر الهاتف نعتبره الأكثر تقدماً في السوق. وهو مبني على أساس نظام تفاعلي متطور يمكنه التخاطب مع العميل بلغته واسمه، حالياً، يستخدم كل من عملائنا بالعدل منتجين من المنتجات التي نقدمها. لكننا نطمح أن لا يقل هذا المعدل عن ستة منتجات للمحتاج الواحد كما هو الحال في السوق الأميركية. المنتجات التي تقدمها المصارف أصبحت متشابهة تقريباً، لكن المسألة الأساسية تكمن في مدى قدرة كل مصرف على تمييز نفسه من الآخرين بمستوى جودة الخدمة المقدمة إلى العملاء.

وهذا ما نسعى إليه بالأساس. لأننا ننفرد في بعض المنتجات مثل الهيكساجون (Hexagon) كذلك تميز بعض الشيء منتج البطاقات علماً أن الآخرين في السوق تقدموا في هذا المجال أيضاً. لكن الأهم هو كيف تخدم عملائنا بطريقة مميزة ونوفر لهم أفضل الحلول التي تفي بحاجاتهم المصرفية والمالية. خدمة العميل هي محور اهتمامنا أولاً وأخيراً وهذا ما ندرب موظفينا من صغيرهم إلى كبيرهم على القيام به.

■ ما هي القطاعات التي تتوقعون أن تشكل اللبنة الرئيسية لنشاطاتكم والمصدر الأهم للدخل خلال السنوات المقبلة؟

□ نظراً إلى حجم السوق، فإن قطاع إدارة الثروات الذي يخدم خدمات الأفراد يستحوذ على القدر الأكبر من نشاطنا. العمل في هذا القطاع يسمح لنا بتنوع المخاطر نظراً لاتساع قاعدة العملاء. إنه عمل أقل مخاطرة من الإقراض إلى الشركات. كذلك نسعى من وراء التوسع في هذا القطاع إلى زيادة إيراداتنا من الرسوم والعمولات. وبمفهومنا فإن نشاط إدارة الثروات يضم شرائح الأفراد من أصحاب الثروات الكبيرة والمتوسطة الحجم وصولاً إلى صغار الموظفين. فنحن نريد الوصول إلى كافة شرائح السكان الذين لديهم ملاءة وبالتالي حاجات مصرفية فعلية ورغبة بالحصول على أفضل الخدمات.

open for business

With the sleek new Psion Series 5mx, you can be as productive out of the office as in it.

You can synchronise e-mail with your PC, phonelists with your mobile phone and agendas with your secretary.

You can e-mail anytime, anywhere, with a compatible mobile phone. You can write documents on the move.

Or surf on the run.

Even more remarkable, there's a touch-type keyboard, full-width screen, lots of memory yet little weight.

Just what you need to stay afloat.



- Unique touch type keyboard and full-width, bright, touch sensitive screen
- Synchronises with PC e-mail
- Synchronises contacts list with PC and mobile phone
- Multi-function agenda synchronises with PC
- PC-compatible word processor and spreadsheet
- Connects to Internet with full web browser and Java software
- 4000 pages of memory
- Long battery life (typically, one month's usage)
- Infrared transmitter for PCs, printers, mobiles

PC PSION
SERIES 5^{mx}



Sole Agent:

Alpha 55
Dubai - UAE
Tel: 971-4-822267
Fax: 971-4-822265
www.alpha55.co.ae

Available at:

Dubai, Abu Dhabi, Oman, Bahrain & Kuwait Duty Free
Kuwait: Anwar Essa Al-Saleh Est. (Tel. 965-5757485)
Bahrain: RadioShack (Tel: 973-582234)
Oman: OHI (Tel: 968-694127)

■ الخدمات التي تتكلمون عنها توفرها مصارف دولية أخرى فضلاً عن للمصارف المحلية، فهل تريدون زيادة أعمالكم عبر استقطاب العملاء من كل هذه المصارف أم عبر زيادة حجم التعامل مع عملائكم الحاليين؟

□ هذا سؤال جيد، سبق وسألني إحدى المؤسسات الاستثمارية الدولية كيف سنحصل على العملاء الجدد وكيف سنضاعف القيمة الرأسمالية للبنك خلال خمس سنوات؟ لدينا حالياً 20 مليون عميل حول العالم نقدر أن نخسره في المائة منهم فقط يشتركون منا منتجات تأمينية. تصور حجم الأعمال الممكنة لو ركزنا على بيع بوالص وخدمات التأمين لبقية العملاء ناهيك عن الخدمات الأخرى.

عندما ننهج في تقديم كافة الخدمات التي يحتاجها عملاء المجموعة الحاليين يمكننا تحقيق الأهداف التي وضعناها. ونحن نقدر خدمات جيدة لعملائنا فإن هؤلاء سيقترحون على الآخرين التعامل معنا.

إن أحد أهم العوامل التي ستساعدنا على التوسع في المستقبل هي قاعدة عملائنا الحالية التي لا تعتبر مخدومة بالشكل الكافي بعد.

هل أنتم الأكبر

■ أنتم من المصارف المحلية القليلة التي لديها شبكة تواجد واسعة في السوق، لديكم الاسم والانتشار الإقليمي، فهل ترون أنفسكم أكبر المصارف الإقليمية؟

□ لدينا شبكة قوية في معظم بلدان المنطقة ولا شك أن توسعنا في تقديم الخدمات والعمل تحت لواء اسم واحد سيساعدنا على استقطاب العملاء المحليين بأعداد كبيرة، خذ مثلاً مصر، إنها سوق بانتظار مصارف ملثقا لتقديم خدماتها على نطاق واسع وكذلك الحال بالنسبة إلى لبنان، هذام العلم أن في إمكان عميل للبنك في بلد معين أن يستفيد من خدماتنا في أي بلد آخر لدينا توجد فيه، فمصارفنا في المنطقة هي شبكة واحدة تقدم الخدمات نفسها وبالمستوى نفسه من الجودة، مع انضوائنا تحت اسم HSBC سنتمكن من تعميم خدماتنا على كافة الأسواق، في السابق كان يغلب على تواجدها في كل بلد نشاط معين، أما الآن فإندنا نقدم جميع الخدمات نفسها في كل بلد.

نحن لاعب أساسي في ترتيب عمليات الخصخصة في المنطقة ونرى فرصاً كبيرة في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية

نذهب إلى العميل

■ من الواضح إنكم تركزون حالياً على خدمات الأفراد أكثر منه على خدمات الشركات؟

□ نعم نركز على خدمات الأفراد أكثر من أي وقت مضى، في السابق كنا كغيرنا إلى المصارف ننظر لدخول العميل بنفسه إلى المصرف، أما الآن فإننا نذهب إليه ونجلبه إلى المصرف ونلبي حاجاته، وفي رأينا الطلب على الخدمات المصرفية الجيدة سيمتد خلال السنوات القليلة وهذا في وقت تشهد نمواً ملحوظاً في ثروات الأفراد في المنطقة، وهذا ما نراه يحصل في بلدان مثل مصر وما نتوقع حصوله في كل من سورية والعراق لاحقاً، وعليان أن نكون هناك عندما يأخذ هذا التحول مجراه.

■ هل تعتقدون أن التغييرات الحاصلة في العالم والمنطقة سترفع من مستوى الدخل والمعيشة وتؤدي إلى توسع الطبقة الوسطى التي لا يزال حجمها محدوداً نسبياً في معظم بلدان المنطقة؟

□ لا اعتقد أن العولمة هي السبب الرئيسي وراء التغييرات الحاصلة في المنطقة، بل اعتقد أن التغيير الاجتماعي يمكن تحقيقه بالدرجة الأولى عبر دفع وتعزيز التنمية الاقتصادية. البلدان التي أشرف عليها في المجموعة والتي تشمل بلدان شمال أفريقيا والخليج والشرق العربي وإيران هي في مراحل مختلفة من التنمية الاقتصادية. إن نمو السكان وسهولة الاتصال والتواصل، سيؤديان إلى زيادة حجم الطلب، وهذا بدوره سيؤدي إلى توسع النشاط الاقتصادي وخلق دورة جديدة من النمو تؤدي إلى زيادة القوة الشرائية للمستهلكين في المنطقة.

النشاط الاستثماري

■ هناك تحول باتجاه إعادة الهيكلة والخصخصة وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر على حساب القطاع العام، هل تريدون

المشاركة في تمويل مثل هذا التحول؟

□ إننا ناشطون في العمل المصرفي الاستثماري عبر مصرفنا المصرفي في لندن، ونحن لاعب أساسي في ترتيب عمليات الخصخصة، وتقديم جانباً للشورة في مجال الخصخصة لعدد من حكومات المنطقة ونتوقع لعب دور أكبر عندما تدخل بعض عمليات الخصخصة حيز التنفيذ، نعتقد أن توجهنا نحو

التوسع في تقديم خدمات الأفراد وإدارة الثروات سيجعلنا مصرفاً شاملاً قادراً على المنافسة بفعالية عالية في كل المجالات، وسيمتد من قدرتنا على تسويق الاستثمارات لقاعدة عملائنا الواسعة، لا أرى أي عقبة يمكن أن تحول دون منافسنا لمصارف الاستثمار العالمية مثل غولدمان ساكس ومورغان ستانلي، نريد العمل في هذا القطاع بكافة مجالاته.

■ لديكم الخبرة والإمكانات، فما هو المطلوب إنكم في تصبحوا لاعباً رئيسياً في العمل المصرفي الاستثماري في المنطقة؟

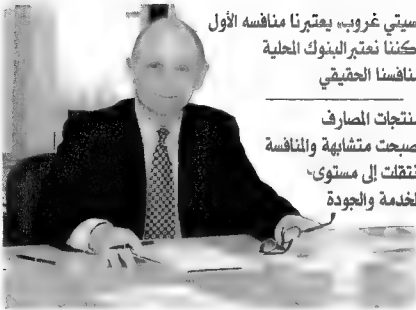
□ إن التغييرات التي تحدثت سابقاً عنها لا تزال في بداياتها، وبالتالي فإن دورنا سيتوسع مع تسارع عملية التغيير وتحقيقها للشمار المرجوة.

■ نعتقدون عن تمويل الشركات الكبيرة وخدمات الأفراد، لكن ماذا عن تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الجديدة التي تحتاج إلى رأس مال مخاطر وتعتبر مفتاحاً مهماً لتعزيز أي توسع اقتصادي مستقبلي في المنطقة؟

□ لدينا خبرة واسعة في هذا المجال، نركز حالياً على شريحة الشركات للمتوسطة الحجم، لقد وكبنا الكثير من كبار التجار في المنطقة منذ بداية نشاطهم ومولناهم خلال مراحل نموهم المخططة وتحولهم إلى مجموعات كبيرة متنوعة النشاطات، ومن هنا لدينا خبرة جيدة في العمل مع الشركات للمتوسطة.

■ لكن هذا لا يشمل المشاريع الصغيرة ذات المخاطر العالية؟

□ لدى المجموعة نشاط في مجال رأس المال لمخاطر (Venture Capital) لكنه ليس عملاً نندفع إليه فنحن نحورن في هذا المجال، لكنني أرى طريقة أخرى في المنطقة، إن معظم الذين يبدأون بوظائف هنا يؤطون أموالهم الخاصة على عكس ما هو حاصل في الولايات المتحدة مثلاً حيث يمكن تمويل مشاريع جديدة بالكامل بواسطة رأس المال



**«سيتي غروب» يعتبرنا منافسه الأول
لكننا نعتبر البنوك المحلية
منافسنا الحقيقي**

**منتجات المصارف
أصبحت متشابهة والمنافسة
انتقلت إلى مستوى
الخدمة والجودة**

□ المنافس الأكبر هو دائماً المصارف
اللبنانية الكبيرة.

■ ماذا عن المصارف الدولية الكبيرة، ألا
تشكل لكم منافسة أيضاً؟

□ إذا أخذت جميع البلدان التي نتواجد
فيها حالياً، سجد أن المصارف الدولية مثل
أي.بي.إن/أورو وديتشه وباركليز وسيتي
بنك وغيرها قد تتواجد في بلدون الآخر.
المصارف المحلية تنافسنا في كل سوق
نتواجد فيه بينما تختلف المنافسة مع
المصارف الدولية من سوق إلى أخرى.

■ لكن من هو المصرف الذي تعتبرونه
المنافس الأكبر لكم؟

□ سيتي غروب يعتبرنا منافساً رئيسياً
في كل مكان.

أسواق رأس المال؟

■ أسواق رأس المال في المنطقة لا تزال
ضعيفة نسبياً، لكن هل تتوقعون انطلاقاً
أكبر لها في ضوء التغيير الذي تتوقعونه في
السنوات المقبلة؟

□ إذا أردت أن تعرف توقعاتي لأسواق
رأس المال في المنطقة فجوابي هو أنني لا
أعرف ما قد يحدث. لكن الأمور تتطور
بالشكل الصحيح قبل أن تصبح البنى
للتنمية المطلوبة في مكانها والتي تضم
البيات وقوانين وتشريعات. عندما تتجز هذه
البنى سيجد الكثيرون أسواق المنطقة أكثر
جاذبية للاستثمار مما هي عليه الآن. اعتقد
أن هذه الأسواق وأعادة، فهناك ثروات فردية

هو أن تصبح بلدان مثل إيران وسورية
مناطق وأعادة للأعمال كما حصل في مصر
التي شهدت تحولاً مهماً في الأوام الماضية.
ويُتوقع أن يتركز النشاط حول المدن
الكبرى.

□ إن التغيير الحاصل في الأوام الخمسة
الماضية لم يكن اعتيادياً. وما يتوقع حصوله
من تغيير في السنوات العشر المقبلة سيكون
جنوياً مقارنة مع الماضي.

«القطعة» الخدمات

■ يختلف مستوى المعيشة والتطور
الاقتصادي من بلد إلى آخر في المنطقة وهذا
ما قد يتطلب سياسة أو خدمات مختلفة لكل
سوق، هل هذا ما تفعلونه حالياً؟

□ نرى الأمور بشكل مختلف. منتجاتنا
الأساسية هي نفسها في كل بلد لكن ما نقوم
به هو أحياناً أقلمة بعض هذه المنتجات
للمطابقة بعض الأسواق المحلية إذا رأينا حاجة
لذلك. المهم هو الاسم والملازمة. وتركيزنا
دائماً هو على تعزيز اسمنا وصورتنا في
السوق. بالطبع هناك طلب على بعض
منتجات أكثر من غيرها في المنطقة مقارنة مع
مناطق أخرى من العالم مثل كندا والولايات
المتحدة حيث الطلب على صنابير الاستثمار
مثلاً أكثر منه على الودائع المصرفية عكس ما
هو الحال عليه هنا حيث يفضل العملاء
الاستثمارات الأقل مخاطرة.

■ من هو منافسكم الرئيسي في
للنطقة؟

المخاطر (Venture Capital) لذلك فإننا نهتم
بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة
القادرة على إثبات نفسها أولاً. وللسنا في
أرد المنضارية والمراهقات. إذا كان لديك
منتجاً قابلاً للبيع وأنت مستعد لتوظيف
أموالك فنحن مستعدون للتمويل. لا اعتقد أن
الحاجة في المنطقة كبيرة لرأس المال المخاطر
في الوقت الحاضر. لكن الأمور قد تتغير في
المستقبل.

خدمات إسلامية

■ لا يبدو حضوركم في سوق تمويل
المشاريع الكبرى بالمستوى الذي يتناسب مع
حجم المجموعة وانتشارها في المنطقة؟
□ إذا كنت تقصد المشاريع الكبيرة
الموجهة نحو التصدير مثل البتروكيماويات
والغاز، فبمن نعتبر بين أكثر المصارف
نشاطاً في هذا المجال. كما إننا من
المؤسسات المالية القليلة التي تمثل معظم
المؤسسات الرسمية لتمويل الصادرات في
أوروبا. وليس من المستغرب أن تجد فريقنا
في لندن يتعامل في نفس الوقت مع شركات
من بلدان مختلفة لتمويل مشروع ما.

■ هل تتوقعون زيادة في الطلب على
تمويل المشاريع في المنطقة؟

□ ليس تمويل المشاريع عمل جديد لنا.
هناك فرص كثيرة حالياً لكن لا أتوقع زيادة
مهمة في السوق. نرى فرصاً كبيرة وجديدة
في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية.
وهو عمل لم نتوغل به بعد. شكلنا وحدة
خدمات مصرفية إسلامية ضمن مصرف
الاستثمار (HSBC Investment Bank)
الذي نملكه في لندن. نعلمي هذا العمل أهمية
خاصة. وهو يطال بطبيعة الحال سوق
تمويل المشاريع لأن الكثير من الفرض التي
نعمل عليها حالياً هي عمليات تمويل لمشاريع
جديدة.

■ ما هي الاتجاهات التي تعتقدون أنها
ستؤثر على المستقبل الاقتصادي لبلدان
للنطقة؟

□ كما قلت سابقاً أن التطور السريع في
وسائل الاتصال والتواصل سيكون له تأثير
كبير على رغبات الناس. هذا التطور يخلق
رغبات جديدة لم تكن موجودة من قبل لأن
الناس لم يكونوا على علم بوجود خدمات أو
منتجات معينة. والرغبات الجديدة تغذي
بدورها النشاط الاقتصادي، حيث يوجد
كشافة سكانية سيكون هناك نشاط
اقتصادي محسوس. وما نتوقعه للمستقبل



بدأنا خطة لتمليك الموظفين 5 في المئة من رأس المال في خمس سنوات

□ لست طرفاً في مفاوضات السلام ولا أعرف ماذا يدور فيها. لكن يمكنني القول أنه من خلال اتصالاتي مع أشخاص رسميين التقيتهم خلال زيارتي لبعض البلدان المعنية، هناك رغبة قوية بإحلال السلام. المسألة ليست ما إذا كان السلام سيحصل بل متى سيحصل هذا السلام. وعندما يحصل السلام يجب أن نكون جاهزين. وضعنا جيد لكن علينا تطوير تواجدنا في لبنان والأردن وبعض الشيء. كذلك في فلسطين. اعتقد أن أي استثمار في المنطقة يتم تخفيفه وفق معايير مدروسة يمكن أن يعطي مردوداً أكبر من أي مكان آخر.

■ هل ترون حاجة لاندماج المصارف المحلية في المنطقة؟

□ معظم المصارف المحلية تركز جهودها على تطوير أنظمتها الإدارية والتقنية. وهذا أمر جيد. وأنا سعيد عندما تندمج مصارف في المنطقة.

■ ما هي الأسواق الجديدة التي ترونون التواجد فيها إذا أتيت لكم الفرصة؟

□ نريد التواجد في أي سوق توفّر لنا فرصاً جيدة للنمو.

■ هل ستقدمون لعملائكم في المنطقة الخدمات المصرفية عبر الإنترنت؟ وما التأثير المحتمل للإنترنت على عمل المصارف براكيم؟

□ عملنا هو تقديم الخدمات المصرفية والمالية وهذا ما نفعله عبر أنظمة مختلفة مثل الفروع والهاتف. والإنترنت بنظرنا هي قناة جديدة من الأقنية المتوافرة لتوصيل الخدمات إلى العملاء. يمكنكم الحصول على خدماتنا عبر الفروع أو عبر الهاتف على مدار الساعة أو عبر نظام والـكسافون، وعما قريب من طريق الإنترنت.

■ هل بدأتكم تقديم الخدمات عبر الإنترنت؟

□ بدأنا بتطوير نظام تقديم الخدمات على الإنترنت المتوقع إنجازه بعد 18 شهراً. بعدها سيصبح بإمكان عملائنا في المنطقة استخدام الإنترنت للحصول على الخدمات. لا جدال حول أهمية الإنترنت كوسيلة لتوصيل الخدمات والقيام بالعمليات المالية. لكن الشبكة بحاجة للتطوير قبل أن تصبح الخيار الأول للحصول على الخدمات. نستثمر الكثير من الأموال لتطوير خدمة الإنترنت وقاعدتنا التقنية لخدمة عملائنا بطرق أفضل. كل حدود. مع الإنترنت أكتننا سخرت تطوير خدمات الإنترنت برغبات وحاجات العملاء. ■

كبيرة يملكها أبناء المنطقة تريد العودة إلى أوطانها.

■ ألا تعتقدون أن الثقة هي الأساس في نمو الأسواق؟

□ لا يمكن تحديد الأسباب التي تدفع الأسواق للصعود والتحول إلى أسواق رئيسية جاذبة للاستثمار، لكن ليس هناك من أدنى شك أن الثقة هي عامل أساسي في جذب المستثمرين.

■ هل تعتقدون أن هناك حاجة لقيام مركز مالي إقليمي في المنطقة؟ وما هي براكيم الأسواق الممكن أن تلعب هذا الدور؟

□ لست أكيداً من إمكانية قيام مركز مالي إقليمي على نسق لندن ونيويورك وطوكيو. نظرياً يمكن قيام مركز مالي مهم في أي بلد. مونغ كونغ التي لا تتجاوز مساحتها 1000 كلم مربع هي مركز مالي مهم في آسيا. كل بلد من بلدان المنطقة له أهميته الخاصة. دبي مهمة كموقع تجاري منفق. والسعودية مهمة كنقطة ثقل مالي. القاهرة مهمة أيضاً. لست أكيداً من وضع بيروت. يعتمد الأمر على ما يقوم به كل بلد. يمكن لدبي التحول إلى مركز مالي إذا استمرت على نهجها الحالي. لست أكيداً أنه لا يزال ممكننا إنشاء مراكز مالية مثل لندن، خصوصاً مع تطور تكنولوجيا الاتصالات الجنيه الإسترليني ليس أهم عملة في العالم لكن لندن هي أكبر سوق في العالم للمتاجرة بالعملة. ربما أن السبب هو وجود البنية التحتية المطلوبة للقيام بمثل هذه المهمة. اعتقد أن دبي، الرياض والقاهرة وربما بيروت هي الأسواق التي يمكن لها أن تلعب دوراً مالياً إقليمياً في المستقبل.

... أنه لبناني

■ انتم مصرف عالمي يطغى عليه الطابع الإنكليزي، ما هي فرص التقدم الوطني لغير الجيريطانيين في البنك خصوصاً على مستوى الإدارة العليا؟

□ إنني فخور بسلجنا في هذا المجال. التقدم في المجموعة يعتمد على الكفاءة والأداء وليس على الجنسية. في الإمارات الرئيس التنفيذي لمصرفنا هو إماراتي وكذلك معظم مدراء الفروع. المسؤولون عن فروعنا في لبنان هو لبناني وكذلك الحال في البحرين ومصر. المسؤولون عن أعمالنا في كندا والولايات المتحدة هو لبناني. كذلك المسؤول عن التخطيط الاستراتيجي في المجموعة هو لبناني والمسؤول عن نشاطات

هو نغ كونغ هو صيني. ممكن لأي شخص أن يتولى أي منصب إذا توافرت لديه الكفاءة والرغبة.

■ هل تتساقون نشاطكم في السعودية مع البنك السعودي الجيريطاني أم تعملون بشكل منفصل؟

□ نعمل في السوق السعودية بتتسيق تام مع البنك السعودي الجيريطاني.

السلام... والعراق

■ يتكلمون عن الفرص الواعدة في المنطقة، ماذا عن المخاطر التي ترونها؟

□ لا أرى أية مخاطر مختلفة في المنطقة عن تلك المخاطر التي نواجهها في المناطق الأخرى من العالم. هناك بعض الوثائق على رأسها: سرعة التقدم في عملية السلام العربي-الإسرائيلي، ومشكلة العراق، وخروج إيران من عزلتها. لقد بدأت عملية الاندفاع في إيران وليبيا. تكمن الصعوبة حالياً في حل مشكلتي السلام والعراق. وإذا حُلّت هاتان المشكلتان فإن المنطقة قد تشهد طفرة في حركة الأعمال لم يُشهد لها مثيل.

■ ماذا لو لم يحدث السلام؟

□ اعتقد أن السلام سيحصل، وإذا لم يحصل فإننا موجودون في المنطقة ويمكننا الانتظار. لكن لا زلنا نستثمر. لدينا فرع في رام الله، وتدور الاستثمار في المنطقة السلطة الفلسطينية. السلام سيحرك شبكتنا في الأردن. تواجدنا في لبنان مريح. نتعامل مع سورية مع الخارج. إنذار لم يحصل السلام فإن نخسر شيئاً. لكن إذا حصل السلام فإن إمكانية الربح والنمو تصبح كبيرة جداً. ■ نهدف متفائلاً بقرب التوصل إلى اتفاقات سلام نهائية في المنطقة.



بنك الرياض:

مشروع الشراكة التقني يفك قيود النمو

لعرفة توجهات العملاء، وبالتالي تطوير شرائحهم المختلفة ودعمهم بمنتجات مصرفية تناسب احتياجاتهم. وجاء ذلك كنتيجة حتمية لفقدان الترابط بين الفروع، حيث عمل كل فرع سابقاً كمصرف مستقل تقريباً لجهة قاعدة بيانات العملاء وخدماتهم. ولم تتمكن من التعامل مع العميل كعميل بنك بالشكل المطلوب وإنما كان التركيز على تعامله على مستوى الفرع فقط، حسب قول السيد سليمان القوي، نائب الرئيس التنفيذي الأول للمصرفية المحلية.

وليس هذا فحسب، بل أن الكثير من الخدمات المصرفية للافراد والشركات على حد سواء، خصوصاً في مجال الإقراض وإدارة المالية المباشرة وتحويل

عمليات الابتكار المصرفي وجهود خفض الأكلات (وبالتالي رفع الربحية) وضيء العمليات التي انتهجتها كبرى البنوك العالمية وبعض البنوك المحلية.

العمل هو الهدف

فحتى تاريخ تركيب النظام الجديد، ظل بنك الرياض، للنتشر عبر 194 فرعاً في المملكة، محروماً من قاعدة بيانات متكاملة موحدة والتي يعتبر وجودها أساساً صلباً

وإنه الإنجاز الأهم في تاريخ بنك الرياض منذ أربعين عاماً، إذ منحه العمود الفقري لانطلاقة جديدة. هكذا يختصر السيد عبد الرحمن العمودي، نائب الرئيس التنفيذي الأول في بنك الرياض، والمسؤول عن قطاع المساندة التقنية، النظام الآلي والمعلوماتي الجديد بالبنك الذي تم تعميمه على جميع الفروع وجري اختبار فعاليته في أنشطة البنك المختلفة، إلى أن أصبح جاهزاً لابتداء من كانون الأول/ ديسمبر 1999 للقفز بالبنك إلى مرحلة نوعية من النشاط المصرفي.

ولا يأتي تعليق السيد العمودي من باب المبالغة بقدر ما يؤكد حقيقة واقعة حول النظام الجديد، المسقى داخل البنك ومشروع الشراكة، حيث سيساهم هذا النظام في سد فجوات كبيرة كانت تحول دون وصول البنك، الذي يعد في طليعة البنوك العربية لجهة الأصول والودائع وحقوق المساهمين، إلى مستواه الذي يستحق في نواحي الخدمة المصرفية الشاملة، وفي مواكبة



النظام الجديد
يعيد بنوك الرياض



سلمان الفوزي



عبد الرحمن العمودي

التجارة وتطوير أنواع جديدة من الحسابات، كانت خطماً مؤجلة التنفيذ، نظراً إلى قصور الأنظمة القديمة في دعم منتجات جديدة ذات معايير وخصائص معينة تتناسب وشرائح متنوعة من العملاء. وقد منعت هذه العوائق من محاكاة شريحة معينة مثلاً وتطوير حسابات وخدمات مفضلة على قياسها، بينما ساهم الضعف في ضبط الرقابة والمتابعة وتشتت قواعد البيانات حول العملاء في تهاطل نمو أعمال البنك كالتمويلية منها، على الرغم من انتشاره الواسع وسيطرته على حصص عالية من الودائع، العلاقات المصرفية مع الشركات، والتي يمكن الاستفادة القصوى منها في تسويق القروض الشخصية والبطاقات لقطاعات واسعة من لودعين والموظفين.

توحيد قاعدة المعلومات: خدمات أفضل

إذاً، كانت أهم أولويات مشروع الشراكة توحيد العمليات الخلفية للقرود وحصرها في مركز واحد على صعيد المملكة، وهو ما تضحى عنه خلق قاعدة ثابتة من البيانات تجمع للمعلومات الحيوية حول العميل وتظهرها في تقارير موحدة ومفضلة حسب الطلب، وأكب هذه الحملة عملية تحديث شاملة للأجهزة الخاصة بالفروع، ومواءمة عمليات البنك مع مكونات النظام الجديد المختلفة التي تغطي مختلف الأنشطة وتعيد، فعلياً، إطلاقي الخدمات التقليدية مع إمكانية تقديم خدمات جديدة بسرعة فائقة. ولقد تمنا بتجهيز البنية التحتية لتتحمس أقسام تطوير الأعمال في البنك من تنفيذ مشاريعهم من دون عوائق، لأن أصبحت أنظمة البنك قابلة للتوسع بحسب خطط البنك التوسعية، حسب قول السيد عبد الشهيد مكي، نائب الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات، الذي أشرف ورفيقه التقني على تطبيق النظام الجديد، والتقنية لم تعد عائقاً في بنك الرياض، بل أصبحت طوق الأفكار العملية، وفي خدمة المزيد من الضبط والسيطرة على العمليات المصرفية، ماذا يعني النظام الجديد، إذاً بالنسبة للعميل؟

• فروع حديثة ذات مهمة تسويقية، يلعب فيها الموظف المؤهل دوراً رئيسياً في التعريف بمنتجات البنك وخدماته المختلفة، بدل العنق في التقارير المحاسبية للضمنية والعملاء الوظيفي للميكانيكية التي كانت تهيم على معظم مهامه سابقاً. جرى الآن

الحوية حول العملاء واختلاف أمواهم ومتطلباتهم، إنها ببساطة وضع قوة المعلومة والتقنية الحديثة لخدمة العميل بشكل أفضل في نواح عدة مثل:

— طرح منتجات ائتمانية وتمويلية لشرائح معينة من العملاء طبقاً لمعايير الدخل أو الوظيفة... وتسريع البت في طلبات العملاء.

— تقديم حسابات جديدة (كحسابات توفير متعددة العملات للأفراد والشركات) تطابق رغبات العميل.

— توفير خدمات تجارية غير مسبقة ومنح العملاء من الشركات القدرة على

تحريره منها.

• خدمة أفضل، في الشروع، وعبر شاشات الصرف الآلي، ومن خلال مراكز الاتصال، حيث يختزل النظام الجديد الوقت اللازم لإنجاز المعاملات ويرفع أداء الموظفين والأنظمة المصرفية نظراً إلى اعتماده على المكننة المتطورة في الشروع، وربطه لها ولأجهزة الصرف في شبكة موحدة بحيث يتم تحديث المعلومات الخاصة بالعميل بشكل فوري.

• خدمات ومنتجات مصرفية جديدة مطورة على أساس صلب من المعلومات

حول النظام الجديد

السعودية، الخابعة لمجموعة الجفاني، في عقد تطوير الأنظمة التقنية لبنك، وتولى SBM عملية تعريب الأنظمة الجديدة.

وحسب السيد علي بارشيد، نائب الرئيس الأول لمرافقة الجودة والمساندة والتشغيل، والمدير المسؤول عن تطبيق الأنظمة بمشروع الشراكة، تعيد مجموعة الأنظمة التي قدمتها ALLTEL تحت مسمى SYSTEMICS بالإضافة الرئيسية إلى الأنظمة القديمة، وتضم:

- نظام الفروع (NSS).
- نظام الحسابات الجارية المتكامل (TMPACS).
- نظام الادخار والودائع لأجل (ST).
- نظام القروض المتطور (ALS).
- نظام طلبات القروض (LAT).
- نظام متابعة تحصيل القروض (KO).
- نظام التعليمات المسددة (OW).

يأتي تنفيذ مشروع الشراكة ضمن خطة إعادة الهندسة الشاملة، أو ما يسمى في البنك مجموعة الخططات المستقبلية (Future Statements) التي أعدتها أرست اند يونغ (Ernst & Young) لحساب البنك منذ عدة أعوام بغية تطوير أعماله وتحسين أدائه. وقد وقع اختيار البنك على شركة ALLTEL الأميركية، المتخصصة في حلول التقنية للمؤسسات المالية، ضمن لائحة من المقاولين الذين تقدموا بطلب تحديث الأنظمة الرئيسية في البنك، وذلك نظراً إلى سمعة الشركة الطيبة في عمليات ترابط الأنظمة (System Integration) وتعاملها مع كبرى المؤسسات المالية العالمية كـ «سي تي بنك» و«تشيبي» وتدخل ALLTEL ضمن مجموعة من المقاولين تنحوي تحت مظلة SBM



علي نارشد



عبد الهادي

— الاستغناء تدريجياً عن المعاملات الورقية وهو ما سيعلمه بشكل خاص عملاء القروض والعملاء التجاريون خصوصاً في المستندات الائتمانية لعمليات التصدير والاستيراد.

— ضبط أفضل للمعاملات، مثل عمليات الإفراض الحساسة التي يمكن الآن مراقبتها وتفادي مخاطرها بشكل أفضل، والعمليات الحاسوبية المركزية التي سهّلت مهمة مراقبة الفروع عن بعد.

— وضوح خريطة النظام الجديد، فهو، إذا نظر إليه كخريطة، يمكن معرفة مداخله ومخارجة، وبالتالي يستطيع البنك التدخل في أي من مراحله لتحسين إجراءاته أو إدخال خدمة، أو لتحصيل أنظمة ومكونات معينة عليه بسهولة فائقة.

— اكتساب معرفة أفضل بالعميل من خلال نظام معلومات العميل (CIS) والمكونات الأخرى التي ساهمت في خلق نظام إدارة معلوماتية (MIS) متقدم في البنك، وهذا يبيت القصد في نهاية المطاف.

يمكن القول، إذ، أن الأنظمة التي طُبقت من خلال مشروع الشراكة كانت حتى وقت مضى حلقة مفقودة في عقد البنك، وهي الآن جزء أساسي في استراتيجيته الإصلاحية والتوسعية. وأى أثره الكبير في توفير نفقات التشغيل على المدى الطويل، سيساعد النظام الجديد في توفير فرص نمو كبيرة للبنك، وسيساهم في إعادة رسم صورة البنك كمركز خدمات مصرفية متقدم ذو أداء عالٍ، وهو ما يؤهل لملمسة العملاء في بدايات العام 2000.

حسب معايير محددة في سرعة قياسية، أي أنه سُدّ ثغرة كبيرة في عمليات التسويق القليلة للبنك. إذا، يمكن القول أن البنك، بالمقابل، سيلمس فوائد النظام الجديد من خلال:

— دعم النظام لجهود التسويق وخيمة العملاء بسرعة وفعالية، خصوصاً أن العمليات الخلفية أصبحت موحدة في مركز خارج الفروع.

— تسريع عمليات إدخال وتحديد المعلومات، حيث يتمّ التحديث بشكل آني (Real Time) لتنعكس المعلومات الجديدة في القاعدة الموحدة للمعلومات.

الطبعة وآية إضافات مستقبلية.

ينكر أن عمليات التدريب على استخدام الأنظمة الجديدة في الفروع قد شتت على مرحلتين حيث تمّ في المرحلة الأولى تدريب موظفي الفروع (مدراء، صرافون، وموظفو خدمات عملاء) في مراكز التدريب التابعة للبنك في كافة المناطق بشكل نظري وعملي وكذلك في الفروع على رأس العمل. كما جرى في المرحلة التالية تطبيق النظام في كل فرع بشكل تجريبي لمدة أسبوعين قبل التطبيق الفعلي، حيث جرت خدمة العملاء مباشرة عبر النظام الجديد، وللمرة الأولى، أثناء فترات اختبار عمل النظام في الفروع. لقد اكتسبت هذه التجارب الحية موظفي الفروع ثقة كبيرة في التعامل مع النظام الجديدة وسرعة في استيعاب مكوناته، وهو ما سيساعد في سرعة الاستفادة من مزايائه الإيجابية، حسب السيد بارشد.

التحكم بحساباتهم التجارية والقيام بعمليات التمويل وإدارة النقد في هذه الحسابات من دون الرجوع إلى البنك. ومع إضام تركيب المكونات الخاصة بعمليات تمويل التجارة والخزينة في شباط/فبراير من العام 2000، سيصبح في الإمكان، وبسرعة، طرح منتجات جديدة في تمويل التجارة، وفرض استثمارية متنوعة في العملات والأوراق المالية والشركات لشرائح معينة من العملاء.

— تعامل مختلف مع كل شريحة من الشرائح التي يحددها البنك، خصوصاً في بث الرسائل والإشعارات عبر الكشوفات وفي الفروع ومن خلال آلات الصرف ومراكز الاتصال، حيث سيصبح في الإمكان التخاطب مع كل عميل حسب شريحته وبطريقة تحاكي متطلباته.

— تأمين خيار الإنترنت للعملاء كقناة توصيل إضافية، وبطريقة فعالة وأمنة، في العمليات المصرفية، إضافة إلى إمكانية أن يلعب البنك دوراً رئيسياً في تطوير عمليات التسوق الإلكتروني كوسيط بين العميل وجهة التسوق.

قوة للعميل والبنك

«إنه باختصار منح العميل المزيد من القوة والاقتراب من الحقيق واستشراف معظم احتياجاته، حسب السيد سليمان القويّون الذي يعتبر أن من أهم إضافات النظام الجديد قدرته على توصيب منتج جديد

— نظامي جرد الشيكات (IV) والمطابقات (IR)

إضافة إلى أنظمة أخرى، ويعتبر نظام الفروع (الموجه للصراف والخدمات العملاء)، الذي جمع فعلياً كل العمليات الخلفية للفروع في مركز واحد، ومكن عملياتها، القاعدة الرئيسية التي مكن من تطبيق مجموعة الأنظمة المصرفية الحديثة.

ومع إنجاز تطبيق مشروع الشراكة، بعد ربط فروع البنك البالغة 194 فرعاً بأنظمة المركزي الجديد، يكون بنك الرياض قد استحوذ على واحد من أحدث الأنظمة الآلية في المنطقة والذي سيفعل له القفز إلى القف جديد من الخدمات المصرفية، وتدعيماً لعمل النظام الجديد، تمّ التعاقد مع A.T&T على تقديم خدمات صيانة النظام المصرفي الرئيسي، وتدريب موظفي البنك للتعامل مع الأنظمة



رأي

«الكويت الوطني»: توزيع 52 في المئة من الأرباح



أصدر بنك الكويت الوطني نتائجه الأولية للسنة المالية 1999، وأعلن محمد عبد الرحمن البحر، رئيس مجلس إدارة المصرف، عن تحقيق أرباح قياسية بلغت 93.3 مليون دينار كويتي (306 ملايين دولار) بزيادة 19 في المئة عن العام 1998. وأشاد البحر بسنة مالية أخرى ناجحة للمصرف منذ تأسس في 1952 على الرغم من التحديات الكبيرة التي واجهها وخصوصاً أزمة سوق النخاع الشهيرة ومضاعفات الغزو العراقي لدولة الكويت.

ويستمر المصرف في الاعتماد على تنويع مصادر إيراداته عبر فتح أبواب استثمار جديدة وخلق مجالات تتوافق مع التطورات الدائمة التي تشهدها الصناعة المصرفية المحلية والعالمية (مثل التسوق عبر الأنترنت، والخدمات المصرفية عبر الأنترنت وغيرها)، كما يعتمد المصرف سياسة توزيع المخاطر لتفادي الصعوبات التي قد تصيب بعض القطاعات الاقتصادية والأسواق العالمية. وبلغ العائد على حقوق المساهمين 24.5 في المئة (20.6 في المئة في العام 1998) والعائد على إجمالي الموجودات 2.45 في المئة (2 في المئة في العام 1998) وأوصى مجلس إدارة المصرف بتوزيع 52 في المئة أرباحاً للمساهمين.

يذكر أن بنك الكويت الوطني حاصل على أعلى التصنيفات في الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل «ستاندرد اند بورز» و«موديز» ما يؤكد مكانته المالية وسلامة سياسته الائتمانية. ومن جهة أخرى طرح بنك الكويت الوطني أول بطاقة في العالم للتسوق عبر الأنترنت فقط وذلك بالتعاون مع شركة فيزا العالمية. وأشار هائل الماجد، مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية، أن هذه البطاقة تهدف إلى تشجيع المزيد من العملاء على التعامل من خلال الأنترنت بكل راحة وأمان حيث أصبح عالم التجارة الإلكترونية بمثابة السوق الجديدة لعمليات البيع والشراء، ويضمن بنك الكويت الوطني إتمام جميع المعاملات من دون أي نوع من سوء الاستخدام المنتشر على شبكة الأنترنت.

ويتم إصدار البطاقة بفئتين 100 و200 دينار كويتي ولا يمكن استخدامها على أجهزة السحب الآلي (ATMS) أو لشراء من نقاط البيع (Pos). يستطيع العميل الحصول عليها من خلال ملء إستمارة البيانات الخاصة بها عبر موقع المصرف على الأنترنت (www.nbk.com)، كما يمكنه الاطلاع على تفاصيل وكشوفات المعاملات من خلال الموقع نفسه.

وهناك رسم سنوي على استخدام هذه البطاقة هو 10 دنانير كويتية لكنها تنقرض مقابل 5 دنانير كويتية لأول 2000 عمل، أما إذا بقيت ففقدت البطاقة ففقدت منها الحصول على خصم 5 في المئة في حال تسوق العميل من موقع «سوق الوطني» على

لاعبون جدد في القطاع المصرفي

برزت في التسعينات عدة مؤشرات حول بداية تلاشي الحدود بين القطاع المصرفي وقطاعات الخدمات المالية الأخرى في العالم الصناعي، فأخذت في البدء بعض الشركات الكبرى تقدم لعملائها بطاقات ائتمان لاستعمالها لمشترياتهم من الشركات عينها. ثم أخذ عدد منها يؤسس شركات مالية تابعة لتوظيف فائض أموالها بدلاً من إخضاعها لدى المصارف، وأبرزها «جي.إي. كابيتال» GE Capital. كما تزايد اتجاه الشركات نحو طلب التمويل مباشرة عبر إصدار سندات دين أو أسهم في الأسواق المالية الدولية، ما خفض كثيراً إيرادات المصارف من الفوائد ودفع العديد منها للتعويض عن ذلك إلى العمل على زيادة إيراداتها من المعاملات عبر إنشاء أقسام أو شركات خاصة متخصصة في إدارة هذه الإصدارات في الأسواق المالية، ثم جاءت صناديق الاستثمار لمستقطب جزءاً متزايداً من الودائع المصرفية التقليدية في ظل النمو الكبير في أسعار الأسهم الدولية، خصوصاً في الولايات المتحدة.

ومع الانتقال إلى القرن الجديد تسارعت التطورات التي من شأنها تغيير صورة المصرف في الدول المتقدمة بشكل ملحوظ، مع تزايد دخول شركات من خارج القطاع المالي إلى صلب العمل المصرفي. فقد أعلنت مؤخراً شركة «سوني» اليابانية عن نيتها تقديم خدمات مصرفية مختلفة مباشرة عبر الأنترنت، تشمل القروض وحسابات الادخار وخدمات تسديد الفواتير للأفراد. وكانت الشركة أسست قبل بضعة أشهر شركة وساطة مالية عبر الأنترنت، مستفيدة من الإجراءات التي اتخذتها السلطات اليابانية في العام 1999 لزيادة انفتاح القطاع المصرفي، من المنطلق نفسه، لا يستبعد أن تصبح الخدمات المصرفية جزءاً من أعمال شركات الاتصال والأنترنت الدولية العملاقة أيضاً، سواء مباشرة أو عبر تملك هذه الشركات مصارف قائمة.

وللمرة الأولى، يأتي دخول الشركات غير المالية إلى القطاع المالي والمصرفي من باب تنويع الخدمات الإلكترونية المقدمة لتغني بأكبر قدر ممكن من حاجات العميل وليس بهدف ممارسة العمل المصرفي بحد ذاته، ما يجعل العمليات المصرفية أحد أنواع الخدمات العديدة التي تقدمها هذه الشركات عبر موقعها على الأنترنت، إلى جانب نشاطات أخرى مثل التسوق ودفع الفواتير والتجارة والتعامل في البورصة.

تجدر الإشارة إلى أن سعر سهم «سوني» ارتفع بنسبة 3.7 في المئة بعد إعلان الشركة لهذا.

الخدمات المالية العربية، التي تملك فيها المؤسسة العربية المصرفية» (الشركة الأم) الحصة الكبرى (36 في المئة في نهاية 1998) والتي تقدم خدمات المعالجة الإلكترونية وإصدار وتسويق أدوات للدفعات الشخصية. وستقوم الشركة بإصدار ومعالجة هذه البطاقات الإسلامية التي يمكن أن تستخدم عبر شبكة توزيعها. وتعتبر هذه البطاقات الإسلامية، خياراً بديلاً عن بطاقات الائتمان العادية التي تحتسب فوائد ثابتة على استخدامها والتي بالتالي يحفز معظم عملاء المصارف الإسلامية عن استخدامها لتنافيتها مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وتتقاضى هذه البطاقات رسوماً على استخدامها وسيتم استحداث نظام لاحتساب الرسوم على المتأخرات تخصص للأعمال الخيرية.

ومن المتوقع أن يقطع بنك المؤسسة العربية الإسلامي بواسطة هذه البطاقة، حصة تتراوح بين 10 و15 في المئة من سوق بطاقات الائتمان في الخليج للمقر بنحو 16 مليار دولار بعدد بطاقات يتأهز نحو 3 ملايين بطاقة.

بنك عوده: إطلاق منتجات وخدمات وفتح 13 فرعاً



ريمون عوده

تراجعت الأرباح الصافية لبنك عوده بنسبة 11,3 في المئة وذلك لأول مرة منذ سنوات عدة، وفي إعلان أولي للنتائج المجمعة المدققة للعام 1999، الذي أصدره البنك أن الأرباح بلغت 57,5 مليار أيرة في مقابل 64,8 مليار للعام 1998. أي بتراجع قدره 7,3 مليار أيرة.

Prime Euro Fund Plus	
	Value 17/01/00
Class "A" shares	1 453.82
Class "B" shares	1 425.49

Prime Convertible Fund	
	Value 30/12/99
	11 883.18

الانترنت الذي يحتوي على مواقع العديد من المتاجر العالمية مثل Amazon.com، والدخول في سحب على جوائز الوطني للقيمة الذي يقدم كل 3 أشهر جوائز وهدايا تصل إلى 200 ألف دينار كويتي. وأشار تيوري هيلبر، نائب الرئيس التنفيذي لشركة فيزا، أن الخدمة الجديدة تأتي تتجاوياً مع الإقبال الكبير والإهتمام الهائل في المجتمع الكويتي بالانترنت والتجارة الإلكترونية.

تحويل الرويال بنك في دبي إلى مكتب تمثيلي

قام رويال بنك (Royal Bank) الكندي مؤخراً، بتحويل رخصته القوائم في دولة الإمارات العربية المتحدة، والتي كان يحق له بموجبها فتح فروع في الدولة واستقطاب الودائع من السوق، إلى رخصة المكتب التمثيلي التي تسمح له بالتواجد في السوق من دون ميزة جذب الودائع. وقد اختار البنك تحويل رخصته نظراً إلى التخصة المصرفية التي تطبع السوق الاماراتية حالياً (يعمل في السوق 46 مصرفاً محلياً وأجانبياً)، والتوجه الحاصل لدى البنك، والعديد من البنوك الأجنبية الأخرى، نحو الخدمات المصرفية الخاصة بعيداً عن نشاط التجزئة المصرفية.

ويقول أحد مسؤولي «رويال بنك» في دبي، حيث يتواجد مكتب البنك، إن هذا القرار اتخذ بعد دراسة وافية تقور في ضوء نتائجها التحول نحو تسويق الخدمات الاستثمارية، خصوصاً صناديق الأسهم العالمية، للطبقات المتوسطة والعليا من المستثمرين الخليجيين إنطلاقاً من دبي، خصوصاً أن البنك يتمتع من خلال نواع الخدمات المصرفية الخاصة لديه، بتواجد عالمي ومحطة من الأصول الخاصة المدارة عبر مراكز الأوف شور تزيد عن 500 مليار دولار.

ويتوافق ذلك مع إلهاء أهمية دبي كمركز للمكاتب التمثيلية للبنوك الأجنبية الراغبة في اجتذاب الأصول الخاصة وأدارتها في محافظتها العالمية، وكان بنك كوتس Cotts البريطاني العريق قد افتتح مكتباً تمثيلاً له مؤخراً، وهو البنك المعروف بأنه يدير أموال العائلة المالكة البريطانية.

وسبق ذلك افتتاح بنك يونيون بانكيري بريفييه UBP السويسري لمكتبه التمثيلي خلال العام 1998 في دبي، ويتواجد في دولة الإمارات حالياً 40 مكتباً تمثيلاً لبنوك وشركات مالية متخصصة أجنبية تتخذ من الدولة مركزاً لنشاطاتها التسويقية في منطقة الخليج.

ABC الاسلامي:

اول بطاقة ائتمان إسلامية

من المتوقع أن يبداء بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية بإصدار بطاقة ائتمان إسلامية نهاية الربع الأول من العام الجاري بعد أن قام بدراسة جدوى لها. وسيقوم المصرف بإصدار هذه البطاقة بالتعاون مع شركة



د. فرانسوا باسيل

- إتباع سياسة تسليف محافظة في ظلّ حالة الإنكماش الإقتصادي إذ زادت محفظة القروض بنسبة 0,86 في المئة فقط لتصل إلى 955 مليون دولار.
- طمّحة بنية الودائع المركّزة على الليرة، إذ شكّلت الودائع بالليرة اللبنانية 49,2 في المئة في مقابل 38,4 في المئة للمحلل الوسطي في القطاع المصرفي ككل.
- وكما هو معروف يقول باسيل: «إن معظم هذه الودائع موقّفة في سندات الخزينة بالليرة، وهذه تراجمت فوائدها بنسبة ملحوظة.

- المضاربة الحاصلة على استقطاب وداخ الزبائن وقد ازدادت حدتها خلال العام 1999 ما ساهم في ارتفاع كلفة الموارد.
- أما على صعيد الدخل المتأتي من العمولات والعمليات المالية فقد بلغ 35,5 مليار ليرة (23,5 مليون دولار) في العام 1999 أي بالمستوى الذي كان عليه العام 1998. زادت النفقات التشغيلية بنسبة ضئيلة بلغت 5 في المئة لتصل إلى 99,4 مليار ليرة. كما تكبد المصرف خسارة بلغت 1,8 مليون دولار جرّاء تصفية محفظة أسهم البنك اللبناني للتجارة التي سبق للمصرف أن كونها إبان مصادات الدمج مع المصرف المذكور والتي لم تُغض إلى तिّه.
- أما الودائع فزادت بنسبة 13 في المئة إلى 4294 مليار ليرة، (أي بنسبة 17,4 في المئة مع الأخذ في الحسبان عملية شراء بنك بيبيلوس أوروبا).

على صعيد آخر، أعلن باسيل عن إطلاق برنامج قروض المهنيين والأعمال الصغيرة الموجهة إلى الحرفيين، التجار والمهنيين على أنواعهم حيث يستطيع أي شخص ينتمي إلى فئة من الفئات الثلاث أن يستفيد من فرصة إقتراض مبالغ تراوح بين 5 آلاف و50 ألف دولار أميركي أو ما يعادلها بالليرة اللبنانية. ويشمل هذا البرنامج 6 أنواع مختلفة من التمويل وهي: الجاري المدين، تمويل قصير المدى لمدة 6 أشهر، خصم سندات تجارية لمدة 6 أشهر، أنواع مختلفة من الكفالات المصرفية، قرض لأجل 3 سنوات، وأخيراً فتح إتمادات مستندية. وأعلن باسيل أن هذا البرنامج متوفّر في فروع البنك الـ 56 المنتشرة في كل المناطق اللبنانية.

أي دي أند إف مان:

طرح صندوقين جديدين في أسواق الخليج



هشام سعد

أعلنت شركة إي دي أند إف مان انفسمتمت بروداكتس، المتخصصة في إطلاق وإدارة منتجات الاستثمار البديلة (Alternative Investments)، والتابعة لمجموعة إي دي أند إف مان العالمية، عن طرح صندوقين في - فيدكس دايفر سينايد ليمنت، ومان - فيكتور دايفر سينايد ليمنت المتوجّهين في الأسواق الخليجية. ويقدم

على أن التراجع الحاصل في الأرباح، يعزى إلى عدد من العوامل التي تشكل في مجملها ظواهر صحية وتعكس حرص الإدارة على تعزيز المركز المالي للبنك ومحاكاة معايير المحاسبة الدولية. ومن أسباب التراجع قرار البنك: «أن يقطع من حساب علاوة إصدار الأسهم المدرج ضمن أمواله الخاصة الحرة، كامل بند الشهر في الميزانية والناتج من عمليتي التملك المحققتين في 1997 و 1998. ويعود هذا القرار إلى كون المعالجة المحاسبية للمعتمدة أصلاً لم تعد فعالة على الصعيد الضريبي، كما أنها تتماشى مع معايير المحاسبة الدولية وتؤدي إلى تلافي الأزدواجية في عرض الناتج قبل وبعد استهلاك الشهرة. وإذا كان ذلك أثر سلباً على الأرباح فإنه لم ينعكس على نسب الرسيلة وكون الشهرة محسومة من الأموال الخاصة الأساسية عند احتساب القسب والمعايير المصرفية.

وعزى التراجع إلى حالة الركود في الإقتصاد اللبناني تحت تأثير تقلص الطلب، إذ أن أرباح القطاع المصرفي ككل تراجعت بنسبة 15 في المئة. ولذا زادت تسليفات البنك بنسبة 0,27 في المئة فقط. إلى ذلك حرصت الإدارة على حماية الموجودات وتغطية المخاطر فزادت اللقونات المخصصة للدين المشكوك في تحصيلها بما فيها الفوائد المحفوظة واللقونات المرسودة من 22,1 إلى 29,1 ملياراً، ما رفع نسبة اللقونات إلى التسليفات من 5,1 إلى 7,3 في المئة. ومع ذلك فقد تابع البنك عملية التحصيل والتطوير، ما شكّل نفقات غير متكررة لم تزد إلا بنسبة 4,3 في المئة ما أدى إلى إرتفاع نسبة الكلفة إلى المردود من 53,3 إلى 65 في المئة.

ومن مؤشرات تطور العمل لدى بنك عوده خلال العام 1999:
- فتح 13 فرعاً جديداً والتحصّل لفتح 12 فرعاً آخر في العام 2000
- شبكة صراف آلي تضم 68 جهازاً أي ما يزيد عن 20 في المئة من الشبكة الوطنية
- إطلاق خمسة منتجات تأمينية جديدة وشراء شركة تأمين محلية (اللبنانية العربية)
- إطلاق منتجات وخدمات مصرفية إلكترونية
- إطلاق أول منتج من القروض الشخصية الواسعة النطاق - حساب سلف
- الشروع في عملية تملك للمصارف الشقيقة في فرنسا وسويسرا
- إطلاق عرض عمومي لإعادة شراء مليونين من إيصالات الإيداع العمومية الخاصة بالبنك

- تنظيم حملة إعلامية مستجدة لخدمة الاستراتيجية المركزة على العمليات المصرفية بالبنجة.

رغم الإنكماش وتعزيز المؤهونات

بنك بيبيلوس: استقرار الأرباح

حقق بنك بيبيلوس (لبنان) أرباحاً صافية (غير مدققة) في العام 1999 بلغت 75 مليار ليرة (49,8 مليون دولار) أي بالمستوى ذاته المحقق في العام 1998.
رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك بيبيلوس د. فرانسوا باسيل عزاً عدم نمو الأرباح في العام الماضي إلى 3 أسباب:

حلول النقل المتكاملة



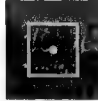
خدمة التتبع بواسطة المصطلح



الخدمات الخاصة



خدمات التوزيع والتخليص



خدمات النقل الداخلي



خدمة الشحن



خدمة نقل البضائع والمواد المبردة

ارامكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل الى جميع انحاء العالم. أعدت ارامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

ارامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يديكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرغ لتنمية وتوسيع اعمالكم وانتم والثقة بأن ارامكس ستلبي احتياجاتكم مهما تعددت وايضا كانت.

ويوصي مجلس إدارة البنك برئاسة السيد محمد يوسف جلال بدفع حصص أرباح نقدية بنسبة 30 في المئة من صافي الأرباح مقارنة مع 27,5 في المئة في العام 1998. كما سيوصي بالوافقة على زيادة رأس المال المدفوع بنسبة 200 في المئة ليصل إلى 39,6 مليون دينار، وستتم هذه الزيادة في رأس المال من خلال منح المساهمين سهمي منحة مقابل كل سهم.

وفي كانون الأول/ديسمبر الماضي أعلن البنك أن مجلس إدارته وفريق الإدارة قد إتفقا من حيث المبدأ مع بنك الكويت المحدد - مقره في لندن - على دمج المؤسستين، ومن المقترح أن تتم عملية الاندماج من خلال تأسيس وحدة مصرفية خارجية (OBU) يكون مقرها البحرين، وسيحتفظ كل من البنكين بإسمه الحالي وصفته الاعتبارية التجارية، وسيعمل عن اسم البنك القابض في حينه.

«الاولى للاستثمار»

تطرح صندوق الأسهم العالمية 2000



حامد البدر

طرحت الشركة الأولى للاستثمار صندوق الأسهم العالمية 2000 الفرعي الإسلامي للإكتتاب بالتعاون مع شركة الهائس كابيتال مانجمنت، وقد حدد آخر موعد للإكتتاب في 17 شباط/فبراير الجاري.

رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في الشركة الأولى للاستثمار حامد عبدالله البدر قال: «الصندوق عبارة عن مشروع استثمار جماعي مأسس بموجب قوانين دوقية لوكسمبورغ وإنشئ كمظلة تشمل صناديق أخرى. وهذا الصندوق المطروح يهدف إلى تحقيق نمو رأسمالي على المدى الطويل مع توفير مرونة في انتقاء الفرص وتوزيع المخاطر من خلال الاستثمار في أسهم عالمية غير مقصورة على سوق أو قطاع واحد».

وأشار البدر أن صندوق الأسهم العالمية 2000 سيستثمر في مجموعة من الأسهم المقومة بعملة مختلفة غير مشمولة بإجراءات الحماية من تقلبات الأسعار موضحاً أن الصندوق يخضع لضوابط هيئة رقابة شرعية معتمدة.

من جهة أخرى، وقعت الشركة الأولى للاستثمار اتفاقية مع بنك West LB المملوك للحكومة الألمانية، حيث تقدم «الاولى» بموجبها استشارات فنية وشرعية للمحفظات الاستثمارية الخاضعة للبنك والخاصة بالصكوك التجارية الدولية Forfeiting، حيث ستقوم الأولى بتقديم الدعم الفني لإعادة هيكلة تلك الصكوك لتتوافق مع متطلبات الشركة.

وأفاد حامد البدر أن الشركة الأولى للاستثمار ستقوم بتقديم الدعم الفني والشرعي للبنك الذي يطر هذا المنتج الاستثماري لتمويل الأنشطة التجارية الدولية بعوائد تنافسية وفق الأسلوب الإسلامي في السوق الدولية.

صندوق مان - فيديكس للمستثمرين أسلوباً استثمارياً مرناً يهدف إلى الاستفادة من إمكان النمو القوي على المدى المتوسط في حدود نحو 15 في المئة سنوياً. ويتعامل الصندوق في محفظة متنوعة من أسواق المعاملات المستقبلية الدولية المسائلة بما في ذلك الأسهم والسندات والعملة وأسعار الفائدة القصيرة الأجل والسلم.

أما صندوق مان - فيديكس فيهدف إلى تحقيق عائدات كبيرة على المدى المتوسط مع معدل من المخاطر يمكن التحكم فيه. ويطبق في إدارة الصندوق العديد من الاستراتيجيات الاستثمارية على محفظة متنوعة من أسواق المعاملات المستقبلية السائلة التي تشمل مؤشرات الأسهم، السندات، العملات، أسعار الفائدة القصيرة الأجل والسلم. وقد حقق برنامج مان - فيديكس الاستثماري حتى الآن معدلاً سنوياً مركباً من العائدات يبلغ 15,3 في المئة مع نسبة تذبذب قدرها 13,5 في المئة.

وكان الإكتتاب في الصندوقين قد بدأ في 18 كانون الثاني/يناير 2000 بحده أدنى للاستثمار يبلغ 30 ألف دولار أميركي. ويتميز الصندوق بأن يعدم فرض رسم مبيعات أولي بحيث يتم استثمار نسبة 100 في المئة من القيمة المكتتبه، كما يمكن تسهيل الوحدات بصفة أسبوعية، مع مراعاة شروط وأحكام نشرة الاكتتاب بالصندوقين.

ويعلق أطوان مسعد، المدير الإقليمي لشركة إي دي أند إيف مان في منطقة الشرق الأوسط، على مزايا الصندوقين قائلاً: «سوف يستخدم صندوق مان - فيديكس عملية منهجية لإدارة الاستثمارات تعرف بإسمه «السلسلة» أو Chain تستخدم مجموعة مختلفة من المبادئ، ما يعطيها الكثير من المرونة للربح من مختلف معدلات التحركات السريعة خلال آجال زمنية مختلفة، بينما تحسن الطبيعة المتعددة الأبعاد لبرنامج مان - فيديكس الاستثماري من إمكان تحقيق الصندوق عائدات مطلقة ليس فقط عندما ترتفع وتنخفض الأسعار ولكن أيضاً في نطاق مجالات معينة وفي الأسواق التي تتحرك في مختلف الاتجاهات».

وتدبر إي دي أند إيف مان انفتحتن بيروداكتس حالياً ما يزيد على 4 مليارات دولار للمؤسسات والمستثمرين من الأفراد عبر مكاتبها المنتشرة في دبي وهرنغ كونغ ولندن ومونتيفيديو ونيجوروك وطوكيو وزيوريخ. وقد قامت الشركة حتى الآن بطرح ما يزيد على 130 أداة للاستثمارات البديلة في كافة أنحاء العالم.

البنك الأهلي (البحرين): زيادة في الأرباح

أعلن البنك الأهلي التجاري (البحرين) أن أرباحه الصافية زادت بنسبة 5 في المئة لتصل إلى 6,9 ملايين دينار بحريني (نحو 18,4 مليون دولار أميركي) في العام 1999. كما زادت الإيرادات الإجمالية قبل اقتطاع الخصصات بنسبة 6 في المئة إلى 16,4 مليون دينار وارتفعت الصروفات قبل 6,7 ملايين دينار بزيادة 5 في المئة عن العام السابق. فيما زاد مخصص خسائر الأصول غير المنتجة بنسبة 12 في المئة ليصل إلى 2,7 مليون دينار.

«الاهلي التجاري»

أطلق صندوق المأمون 3

أفضل في نهاية كانون الثاني/يناير الماضي الصندوق الاستثماري المغلق (المأمون 3) مقترضا أنه استقطب نحو 250 مليون دولار أميركي.

وكان البنك الأهلي التجاري بدأ تسويق هذا الصندوق في سلسلة الصناديق الإسلامية المضمونة رأس المال والتي لاقت قبولا واسعا في أوساط المستثمرين السعوديين، ويتخصص الصندوق الجديد، القائم على أساس بيع العربون، في الاستثمار بالأسهم العالية. ويتميز بتوفيره خيارين لمدة الاستثمار، ستة أشهر وستة، فيما يتوقع ان يصل العائد شبه المضمون على الاستثمار إلى 10 في المئة (مقابل 7.5 في المئة في الصناديق السابقة في السلسلة نفسها).

يذكر ان البنك كان أطلق صندوق المأمون 1 (للأسهم العالية) والمأمون 2 (للأسهم الأميركية) في حزيران/يونيو وأيلول/سبتمبر من العام الفات. وتم جمع نحو 450 مليون دولار في الصناديق. ويعتبر البنك الأهلي التجاري الأول في المملكة لجهة حجم الصناديق التي يديرها (نحو 17 مليار ريال أو 4.5 مليارات دولار) وهو ما يمثل نحو 60 في المئة من مجموع الصناديق التي تديرها البنوك السعودية. وينتجح البنك حاليا سقراطية التوسع في الصناديق الإسلامية التي أسس منها حتى الآن 10 صناديق تستهوذ على أكثر من نصف أصول الصناديق 26 التي يديرها. ويأتي التوجه نحو الصناديق الإسلامية المضمونة رأس المال تجاوبا مع شريعة واسعة من العملاء الذين يقللون على المنتجات الاستثمارية الإسلامية.

بنك البحرين والشرق الأوسط

أعلن بنك البحرين والشرق الأوسط عن زيادة كبيرة في صافي أرباحه للعام 1999 بلغت 119 في المئة لتصل إلى رقم قياسي بلغ 30.1 مليون دولار أميركي. وتحتذى هذه الزيادة بصورة رئيسية إلى ارتفاع إجمالي الدخل التشغيلي بنسبة 31 في المئة إلى 53.3 مليون دولار وزيادة الدخل من الاستثمارات بنسبة 32 في المئة إلى 44.7 مليون دولار، بالإضافة إلى الأرباح الكبيرة من صناديق الاستثمار المدرجة في الأسواق المالية.

في المقابل زادت المصاريف التشغيلية بنسبة 33 في المئة إلى 14.9 مليون دولار، ويعود جزء مهم منها إلى إعداد المصرف لبرنامج إعادة التصميم المؤسسي الذي سيتم من خلاله طرح صورة ودية جديدة له على أن يبدأ بتطبيقها في آذار/مارس العام 2000.

وقد انخفض إجمالي الموجودات بنسبة 11 في المئة خلال العام 1999 ليصل إلى 656 مليون دولار نتيجة تخلي المصرف من سيطرته على شركة جي.دي.آل في العام 1999. وقد تم إطفاء جزء من الانخفاض (201 مليون دولار) من خلال عمليات التوسع للمستمر في المتاجرة بالأسهم والصناديق الاستثمارية والسندات الحكومية

والأسم غير المدرجة في أسواق الأوراق المالية.

وكان المصرف أعلن في أواخر العام 1999 عن تأسيس شركة بنك البحرين والشرق الأوسط الاستثمارية للتكنولوجيا والاتصالات (بي.إم.بي.تكنولوجيا) التي ستقدم بطرح صندوق للإستثمار في قطاعات التكنولوجيا والاتصالات ما قد يمكنها من إستغلال توجهات الأسواق التجارية التي تعكس إمكانات أكبر لتحقيق زيادة مهمة في قيمة الإستثمار. ويبلغ الحجم المستهدف للصندوق 50 مليون دولار أميركي منها 10 ملايين دولار سيكتتب بها البنك أو 20 في المئة. أيهما أقل - كإبادة التزام تام بهذا الصندوق.

الاهلي - سوسيتيه جنرال: ارتفاع الأرباح ورأس المال

حقق البنك الأهلي سوسيتيه جنرال المصري زيادة بنسبة 45.2 في المئة في أرباحه الإجمالية التي بلغت نحو 134 مليون جنيه مصري (39.5 مليون دولار أميركي) للسنة المالية 1999.

تُعزى هذه الزيادة إلى ارتفاع عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 15 في المئة إلى 370 مليون جنيه في ضوء زيادة محفظة القروض والتسليفات بنسبة 14.7 في المئة إلى 3.1 مليارات جنيه. وانخفاض المخصصات بنسبة 11 في المئة إلى 48 مليون جنيه. كما ارتفعت ودائع العملاء إلى 3.6 مليارات جنيه بزيادة 26 في المئة عن العام 1998 وقد نجح البنك في تحقيق هذه الزيادة في الودائع من دون زيادة كلفها والتي شهدت على العكس انخفاضا طفيفا لتصل إلى 267.7 مليوناً من 268.6 مليوناً العام 1998. وتم خلال الفترة ذاتها مضاعفة رأس المال المرخص من 200 إلى 400 مليون جنيه وزيادة رأس ماله المصدر والمدفوع بمبلغ 30 مليون جنيه ليصبح 180 مليوناً.

سيتي بنك:

20 في المئة من «إي اف جي هيرمس»



محمد محمود

تم الاتفاق المبدئي على تملك سيتي بنك. التابع لمجموعة سيتي غروب الأميركية. 20 في المئة من أسهم شركة «إي اف جي هيرمس» شركة الخدمات المالية المصرية للرائدة مقابل 40 مليون دولار.

وبتقضى هذه الصفقة شركة دسيتي كورب انترناشيونال هانديانس كوربوريشن التابعة لـ سيتي بنك من خلال شرائها لها بقيمة 30 مليون دولار أسهم جديدة في الشركة و10 ملايين دولار أسهم من السوق المالية

تعلق أحمد العملاء على خدماتنا

• مصانع • مستودعات • ورش • محطات وقود • هناجر طائرات • أسواق • معارض • صالات عرض • صالات أفراح • مراكز رياضية

جنيه (27 مليون دولار)، ووصلت إستثماراته في الأسهم إلى 53 مليون جنيه في حين بلغت إستثماراته في السندات 12 مليون جنيه.

(البورصة)، ولدى سيتي كورب الحق بزيادة حصتها إلى 24 في المئة خلال فترة 3 سنوات.

وكانت شركة «هرمس» قد تلقت عروض شراء عدة من مؤسسات مصرفية ومالية دولية مثل مصرف «يوبي أس» (UBS) السويسري.

وأشار محمد تيمور، رئيس مجلس إدارة أي اف جي هيريس، إلى أن هذه الزيادة في رأس مال الشركة ستسمح لها بالاستثمار في خطة التوسع في نشاطها داخل مصر وفي المنطقة ككل. ويوفر لها دخول «سيتي غروب» منتجات وخبرات الشركات التي تعمل تحت مظلة «سيتي غروب» خصوصاً «سيتي بنك» و«سالومون سميث بارني».

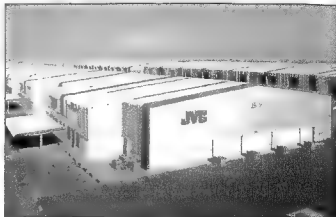
نتائج صندوق استثمار بنك مصر ايران

حقق بنك المهندس في نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 1999 أرباحاً بلغت 68 مليون جنيه (بعد خصم 30 مليون جنيه كمخصص للمقروض)، أي بتراجع نسبة 3 في المئة عن أرباح الفترة المماثلة من العام 1998.

على صعيد الودائع، حقق البنك زيادة قدرها 7 في المئة لتصل هذه الودائع إلى 3.9 مليارات جنيه مصري. وفي زيادة ملحقة ارتفعت محفظة القروض الممنوحة للبنوك والعملاء بنسبة 17 في المئة لتصل في نهاية شهر أيلول/سبتمبر إلى 3.4 مليارات جنيه (ما يعادل مليار

وصلت الأرباح الصافية للصندوق استثمارات بنك مصر ايرن للتتمية (ذو العائد التراكمي والتوزيع الدوري) للفترة الممتدة من 29/7/1998 (تاريخ بدء نشاط الصندوق) إلى 30/9/1999 إلى نحو 1.87 مليون جنيه (550 ألف دولار).

مباني سابقة الهندسة



التعامل معنا متعة

www.zamilsteel.com

أكثر من 40,000
مبنى في
50 دولة



الدمام	مناقص	٨٥٧ ١٨٠	(١٩٩٣)	دوحة ٦٥	فلكس	٨٥٩ ٥٨٩٢	(١٩٩٣)
الرياض	مناقص	٤٧٢ ٥٥٥٥	(١٩٩١)	دوحة ٦٥	فلكس	٤٧٦ ١٧٧٢	(١٩٩١)
جدة	مناقص	٦٦٠ ٠١١٢	(١٩٩٢)	فلكس	٦٦٠ ١٧٠٧	(١٩٩٢)	
الكويت	مناقص	٦٤٥ ٠٦٧	(١٩٩٥)	فلكس	٦٤٥ ٠٦٧	(١٩٩٥)	
العمامة	مناقص	٢٢ ٣١١	(١٩٩٣)	فلكس	٢١ ٥١٠٦	(١٩٩٣)	
الدوحة	مناقص	٤٢ ٥٠٨٥	(١٩٩١)	فلكس	٤٢ ٥٨٨٥	(١٩٩١)	
دبي	مناقص	٢٧١ ٣٠٢٢	(١٩٩٤)	فلكس	٢٧٢ ٥٣٥٤	(١٩٩٤)	
أبوظبي	مناقص	١٦٦ ٢٣٦٦	(١٩٩١)	فلكس	١٦٦ ٢٣٧٧	(١٩٩١)	

خصوصاً في ظل تزايد المنافسة في القطاعات المصرفية.

ربط شبكتي الصرف الآلي بين الكويت والامارات

قام البنك المركزي الكويتي بخطوة جديدة نحو الربط بين شبكات الصرف الآلي (ATMs) الخاص بدول مجلس التعاون الخليجي.

فقد تم مؤخراً ربط الشبكة الكويتية للصرف الآلي (K - Net) التي تخضع للمصارف العاملة في الكويت والشبكة الاماراتية «مقسم الامارات الإلكتروني» (UAE Switch).

وسيسمح ذلك لحامل بطاقة (K - net) من المصارف الكويتية ان يسحب الاموال عن طريق بطاقة شبكة (UAE Switch) من الصرافات المنتشرة في المصارف الاماراتية وكذلك العكس لحامل بطاقة (UAE).

يُذكر انه تم ربط شبكة (K - net) مع شبكة NAPS القطرية منذ العام 1997، وتلاهما ربط الشبكة مع شبكة Benefit البحرينية في شهر تشرين الاول/ اكتوبر 1999، وتأتي كخطوة جديدة نحو إتمام ربط كل الشبكات الخليجية المتبقية. ■

دولار اميركي).

وسجل البنك في الفترة المذكورة انخفاضاً في نسبة السندات المحولة لديه بمقدار 50 في المئة لتصبح 290 مليون جنيه.

السعودية:

الصرف الآلي 4,5 ملايين بطاقة

أشارت إحصاءات صادرة عن ادارة التقنية المصرفية في مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) والتي تشمل شهر ايلول/سبتمبر 1999 ان عدد بطاقات الصرف الآلي (ATM cards) التي أصدرتها المصارف السعودية العشرة بلغ 4,5 ملايين بطاقة في حين بلغ إجمالي عدد أجهزة الصراف الآلي 1942 جهازاً في كافة أنحاء المملكة. كما وصل عدد نقاط البيع (POS) التي تتيحها الشبكة السعودية للمدفوعات إلى 15,8 ألف نقطة بيع في كل المناطق.

وتوقعت «ساما» ان تواصل البطاقات نموها مع تزايد عدد العملاء والخدمات والتسهيلات التي تمنحها البطاقة لحاملها. كما تستعد المصارف السعودية لتقديم تقنيات مصرفية جديدة ومتطورة استعداداً للعودة بعد ان انضمت للمملكة إلى منظمة التجارة الدولية

جائزة بروموسفن إلى يونيتاك



أكرم مكناش (اليسار) وجميل وفا

في إطار احتفالها بمرور 25 عاماً على تأسيسها، قام الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن القابضة أكرم مكناش بتقديم جائزة خاصة لرئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة يونيتاك السيد جميل وفا.

وتأتي هذه الجائزة تقديراً للمساهمة الكبيرة والجهود الدؤوبة التي ما زال يبذلها السيد جميل وفا

من أجل تطوير يونيتاك منذ تأسيسها في العام 1974. وقال أكرم مكناش «إن شركة يونيتاك ذات أهمية استثنائية بالنسبة لنا، وإن التطور والنمو الكبيرين اللذين حققتهما الشركة يمثلان قصة نجاح رائعة، ولا يتجلى هذا من خلال مساهمتها الكبيرة في دعم مسيرة التنمية التجارية في دولة البحرين فحسب، بل أيضاً من خلال العديد من المشاريع التي أنجزتها».

أركان شركة ثري أم يزورون دبي



من اليمين: وليم شيفر، رولاند بوكول، هوارو بيووتزي، جون فان فورين

زار رونالد بوكول، نائب الرئيس التنفيذي في شركة «ثري أم»، المركز الإقليمي للشركة في دبي، حيث وافقه وفد رفيع المستوى شمل كلا من إدواردو بيووتزي، نائب الرئيس في شركة «ثري أم» أوروبا والشرق الأوسط، وجون فان فورين، مدير عام الشركة لمنطقة اليونان

والشرق الأوسط، إضافة إلى جمع من الشخصيات التنفيذية المهمة من المقر الرئيسي في ولاية «مينيسوتا» في الولايات المتحدة الأميركية. وفي المناسبة، قال بوكول: «لأكثر من ثلاثة عقود خلت، وشركة «ثري أم» تسعى لتعزيز وجودها في الشرق الأوسط، بحيث أضحت جزءاً لا يتجزأ من مسيرة التقدم والتطور اللذين تشهدهما المنطقة. وتعتبر منطقة الخليج العربي في غاية الأهمية بالنسبة لشركة «ثري أم»، فمن خلال مكاتبها الفرعية في دبي وأبو ظبي وبيروت واتفاقية التوزيع التجارية في السعودية، تسعى الشركة لاستثمار الفرص الكبيرة المحتملة بهدف دعم عملية النمو والتوسع في المنطقة».

وتتجاوز مبيعات شركة «ثري أم» 15 مليار دولار أميركي سنوياً، ويعمل في هذه الشركة أكثر من 75 ألف موظف في مختلف أرجاء العالم، حيث يبتكرون ويصنعون ويسوّقون أكثر من 50 ألف منتج في نحو 200 بلد.



The Premier» «Collection من هاري وينستون



طرحت ساعات «هاري وينستون» آخر ابتكاراتها «The Premier collection»، الساعة الأوتوماتيكية الأولى المصنوعة من البلاتينوم المصقول يدوياً، ضمن مجموعة مؤلفة من 100 قطعة فقط. تم تصميم هذه الساعة في استوديوهات الشركة في نيويورك، وقام بتنفيذها يدوياً بالكامل صانعو «هاري وينستون» في سويسرا.

وتتميز The Premier collection بتصميمها لأرفع حركة اداة قياس الوقت الأوتوماتيكي في العالم مع 304 قطع متنوعة بما فيها 37 حبة من الياقوت



دو كلاك وهديتي بلفان معرض «الريادة في ضبط الوقت»

الأحداث الرياضية الأشهر حول العالم. ففي العام 1986 خلال سباق الجائزة الكبرى في إسبانيا، قطع كل من السائقين أرتون سينيا ونايفل مانسل خط النهاية سويًا في أحد أكثر سباقات الفورمولا 1 متعة وتحديًا، وكان من المستحيل معرفة الفائز بالعين المجردة. ولكن جهاز ضبط الوقت الدقيق الذي صممه «تاغ هوير» تمكن من معرفة الفائز الحقيقي ومنح الفوز للسائق أرتون سينيا بفارق 14/1000 من الثانية متقدما على مانسل.

«تاغ هوير» تنظم معرضاً عالمياً

نظمت تاغ هوير، الشركة السويسرية الرائدة في صناعة الساعات الرياضية الراقية للمحترفين، معرضاً عالمياً حمل شعار «الريادة في ضبط الوقت»، واستعرض من خلال مجموعة واسعة من الصور الفوتوغرافية تاريخ الشركة العريق وارتباطها الوثيق بعملية ضبط الوقت في عالم الرياضات الراقية على مدى أكثر من 140 عاماً. وجذب هذا المعرض الذي أقيم في مركز «برجمانه» للتمسوق في دبي، جميع عشاق السرعة والرياضة والمخاضات القوية.

وفي هذه المناسبة، علق بنوا دو كليرك، المدير الإقليمي في شركة تاغ هوير الشرق الأوسط قائلاً: «إن هذا المعرض يعكس الصورة الحقيقية للتحديات التي يواجهها الرياضيون خلال المنافسات التي يخوضونها ويمتدح الزوار فرصة معرفة ما يتطلبه تحقيق الفوز». وأضاف السيد دو كليرك أن خبرات شركة تاغ هوير وأجهزتها الدقيقة في قياس الوقت، لعبت دوراً حاسماً في نجاح العديد من

سناس/ دي إتش إل والمفتاح لتأجير السيارات



من اليسار: محمد زرار، مازن ازهرى، حسني قطيب، ماثيو دانتيس

وقعت سناس/دي إتش إل إتلافية مع المفتاح لتأجير السيارات تقضي بتقديم خدمات التوصيل الجوي السريع لكل أنشطة الشركة بما فيها شبكتها من المحطات المنتشرة في جميع أنحاء المملكة.

وقال حسني قطيب، مدير سناس/دي إتش إل: «إننا سعداء بأن تقدم خدماتنا للمفتاح لتأجير السيارات التي تعد واحدة من أكبر شركات تأجير السيارات في المملكة العربية السعودية، وأن السيارات المتوفرة لدى شركة المفتاح تتراوح من العادية إلى الفاخرة إلى الرياضية مثل الكاديلاك والفيواري والبورش ما يجعلها متوفرة وسط شركات تأجير السيارات في المملكة».

وقال مازن ازهرى المدير الإقليمي في المنطقة الغربية لشركة المفتاح: «إن شبكة سناس/دي إتش إل المنتشرة الفروع في المملكة تدعمها خدمة التوصيل قبل التاسعة صباحاً والخدمات الراقية الأخرى التي تقدمها جعلتها شريكة مثالية للمفتاح لتأجير السيارات، وأن عملائنا يطلبون الخدمات الراقية وهم يستحقونها وإننا بدعم سناس/دي إتش إل سنتمكن من التركيز على عملائنا الأساسيين».

مادكو للإعلان والتسويق



عقدت مجموعة مادكو للإعلان والتسويق في مكتبها الرئيسي في دبي ورشة عمل للعلاقات العامة التي ركزت بصورة رئيسية على تقييم وتحليل الفرص والتحديات المحتملة التي قد تواجه العلاقات العامة في الألفية الجديدة. وعرض رؤساء الأقسام في العلاقات العامة وإدارة خدمات العملاء توقعاتهم للتحديات في الأسواق التي تقع ضمن دائرة إختصاص كل منهم. وتم تقديم طرق نمج أعمال العلاقات العامة واستراتيجية العامة للتسويق والاتصالات مع كافة العملاء، وقد تم عقد جلسة جماعية لتبادل الرؤى ووضع الحلول حول أفكار واستراتيجيات جديدة ومستحددة لقسم العلاقات العامة. وقد طرقت الجلسة كذلك لنواحي رئيسية مهمة كإدارة قاعدة المعلومات والأبحاث المتعلقة بالأسواق وذلك لتعزيز مركز هذا القسم ونفوذه.

أول مطعم لـ «تشيليز» في جده



افتتحت شركة التموين العربي للأطعمة في مدينة جدة أول مطعم من مطاعم تشيليز في المملكة العربية السعودية، ويقدم المطعم الذي يتميز بالتصميم الفريد، وجبات جنوب غرب الولايات المتحدة الشهيرة. وبافتتاح هذا المطعم الذي يقع على تقاطع شارع الأندلس مع شارع فلسطين، بلغ عدد الدول التي توجد فيها مطاعم «تشيليز» 20 دولة. وهو من المطاعم التقليدية النموذجية المشهورة في الولايات المتحدة الأمريكية. تشتهر مطاعم وتشيليز بتقديم خيارات مثيرة من الأطباق لضيوفها مثل: بيرغر «بيغ ماوث»، وأطباق «هايفاتس» الحارة، ودجاج «مارغريتا» للشوي، ولحوم «باربي كيو» المشوية.

محلات «بانغ و أولوفسن» في جده



تم افتتاح الصالة الجديدة لشركة الأصوات والأنوار العربية وكيل (بانغ و أولوفسن) الدانماركية للعريقة في صناعة آلات الأصوات والأضواء وذلك في مئذنة جدة بحضور صاحب الشركة ورئيسها الشيخ سعود عبد العزيز السليمان.

ابتكرت شركة «بانغ و أولوفسن» تصاميم جديدة لواجهات معارضها معتمدة في تصاميمها على فلسفة الانسجام الفريد بين التكنولوجيا والتصميم، واكتسبت الشركة منذ تأسيسها العام 1925 سمعة دولية في تأمين منتجات تظهر على الدوام الالتزام الشركة بالابتكار والإتيكاز. كما يحفل تاريخها بسلسلة من الإبتكارات السباقية في مجال التكنولوجيا والتصميم. وقد حازت على عدد من الجوائز، وحققت الكثير من الإختراعات والإبتكارات.

ANN: وكيل حصري لاعلاناتها في الشرق الأوسط

وقّع كل من عماد عون، مدير العلاقات العامة والبيعات والتسويق في محطة ANN وبدر المحيسن، نائب الرئيس في الشركة العالمية للإعلامية والإعلان (TRANSWORLD CO) اتفاقية تحصل بموجبها شركة العالمية على كافة حقوق الإعلان المصري على شاشة ANN في منطقة الشرق الأوسط.

وفي الوقت ذاته تعاقبت الشركة العالمية للإعلامية والإعلان مع شركة غولد مارش للعلاقات العامة والخدمات لتمثيلها في هذا الخصوص في دولة البحرين.

وقد صرح عماد عون بعيد التوقيع على هذا الاتفاق قائلاً: «إن ANN تضع كامل ثققتها في العالمية معتبراً هذه الخطوة نقلة نوعية مهمة ستساهم في تعزيز مواقع ANN في منطقة الشرق الأوسط مشيراً إلى خبرة العالمية الطويلة والتميز في مجال الإعلان على المحطات الفضائية ومشيداً في الوقت ذاته بإمكانيات وقدرات العالمية التي تعتبر واحدة من أكبر شركات الإعلان في المنطقة».

من جهته أشار بدر المحيسن إلى أن المشاهد في منطقة الشرق الأوسط ومنطقة الخليج والجزيرة العربية خصوصاً أصبح بإمكانه إلقاط بث محطة ANN عبر أكثر من إختيار من خلال القمر الصناعي العربي عريسات A3 والمصري نايل سات والأوروبي يوروسات، الأمر الذي جعله متأكداً أن من الكثير من الشركات والمؤسسات ستنتوجه إلى الإعلان عبر ANN كنتيجة مباشرة لإنشائها وتميز برامجها مع التركيز على الجوانب الإخبارية أولاً بأول.

دي اتش إل وكاثي باسيفيك

دخلت DHL وكاثي باسيفيك في شراكة ستعزز صناعة الشحن الجوي في هونغ كونغ. وستقيم شركة دي اتش إل نقطة الوصول الرئيسية لها لآسيا الوسطى في هونغ كونغ حيث ستكون محور عمليات الشبكة الآسيوية لهذه الشركة في الشحن الجوي السريع. وستعمل النقطة الجديدة من مبنى الشحن السريع في مطار هونغ كونغ الدولي أوائل آذار/مارس المقبل. وستقدم كاثي باسيفيك 32 رحلة ليلية للشحن ونقل الركاب كل أسبوع بين هونغ كونغ وأوبعة مقاصد رئيسية في شبكة إتش إل الآسيوية. وهذه المقاصد هي أوساكا، سيؤول، تايبيه وسنغافورة، علماً أن شبكة آسيان إيرفورتك تربط الآن 15 مدينة رئيسية في آسيا.

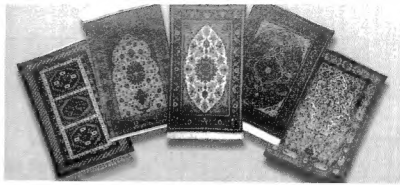


تم تعيينه مديراً لإدارة لغاسرات العربية في طيران الإمارات، وهي شركة إدارة الوجهات التابعة لها. وكان باردين التحق بمجموعة الإمارات العام 1990 كمدير لقسم الرحلات السياحية ضمن قسم النشاطات الترفيهية في طيران الإمارات.



تم تعيينه مديراً عاماً للشركة التجارية المركزية التابعة لمجموعة الرستماني في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتتخصص الشركة في تسويق لوازم السيارات والأطارات، وتدير وكالة اطارات ميشلين العالمية على مستوى الدولة.

وكان علق عمل سابقاً في شركة «فري أم» في المملكة العربية السعودية والإمارات، وذلك لمدة 11 سنة شغل خلالها منصب المدير المقوم لعمليات الشركة في المملكة، ومدير لقسم المواد الصناعية في الإمارات.



شركة ربيع الصحراء صالة عرض في جده للسجاد النادر

يبلغ حجم سوق السجاد والتحف النادرة في السعودية نحو 3 مليارات ريال مع معدل نمو سنوي يراوح بين 10 و 15 في المئة. في هذه السوق انطلقت شركة ربيع الصحراء للإنشاء والإعمار المحدودة وهي تعتبر واحدة من كبريات الشركات المستثمرة في مجال تجارة السجاد الفاخر، إضافة إلى نشاطاتها الأخرى للمنظمة بالمقاولات العامة والتجارة والتسويق والوكالات التجارية.

وصرح مصدر مسؤول في الشركة بأنها حصلت على وكالة كبريات الشركات العالمية المنتجة والصنعة للسجاد اليدوي «كوكيل حصري» في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط حيث تستثمر نحو 300 مليون ريال سعودي في هذا المجال. ويعد هذا المشروع واحداً من أكبر المشاريع الإستثمارية الرائدة، حيث تم افتتاح أكبر صالات العرض في مدينة جدة على مساحة 2000 م² بتكلفة تجاوزت العشرة ملايين ريال لتتناسب مع فخامة معروضاتها من كنوز تحف السجاد الأثري العالمي. وتحتوي صالات العرض على أكثر من عشرة آلاف قطعة من السجاد الفاخر و250 قطعة سجاد أثرية نادرة يدوية الصنع بالكامل يرجع تاريخ بعضها إلى أكثر من 700 سنة تقريباً.

أما عن قطع السجاد المعروضة بالصالات، فأوضح مصدر مسؤول في شركة ربيع الصحراء بأن أسعارها تتناسب مع كافة المستويات، إذ أن الهدف هو إرضاء ذوق أكبر عدد من شرائح المجتمع بأسعار مناسبة ومنافسة، حيث تتراوح الأسعار بين 5000 ريال إلى 5 ملايين ريال للقطعة الواحدة المصنوعة من الحرير الطبيعي والطراز بخيوط الذهب الخالص، عبر تشكيلات متنوعة من إنتاج أعرق معامل السجاد اليدوي في تركيا، إيران، القوقاز، روسيا وبعض الدول الأوروبية الأخرى. وأضاف المصدر بأن السجاد اليدوي قيمة في حد ذاته ولا مجال لمقارنته إطلاقاً بالسجاد المصنوع آلياً حيث تزيد قيمته المادية والمعنوية مع مرور الزمن ولا يذات إطلاقاً بعوامل الطقس وغيرها من المؤثرات الخارجية.

معرض «الملتقى 2000» على شبكة الانترنت

أعلنت شركة ريد تافال اكزيبيشنز المنظمة لمعرض سوق السفر العربي «الملتقى 2000» عن إطلاق موقع مطور للمعرض على شبكة الانترنت لتوفير جميع المعلومات اللازمة عن المعرض، وإمكانية التسجيل المباشر للزوار.

وقالت كادي آدي مديرة التسويق في شركة ريد تافال اكزيبيشنز: «لقد تم إعادة تطوير وتحسين الموقع بهدف توفير جميع المعلومات عن «الملتقى 2000» بشكل مبسط، حيث سيتمكن المعارضون والزائرون على حوساء من الوصول إلى أحدث المعلومات بهدف مساعدتهم في التعرف على آخر التطورات التي سيضيفها معرض العام المقبل». ويشار إلى أن المكتب الموزع لمعرض «الملتقى 2000»، والذي سينعقد في مركز معارض دبي التجاري العالمي في الفترة من 2-5 أيار/مايو من العام 2000، بات متوفراً عبر موقع المعرض على الشبكة بداية العام الجاري.



Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 333777/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Wasan
P.O. BOX: 5157
Riyadh 11422
TEL: 966 1 4776624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@norma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O. BOX 59034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwas@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butez
22, Rue La Boeie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O. Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (81) 35846420
FAX: (81) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 7262, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDORA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-019
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A.

THE N. DE FILIPPE CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E-MAIL: delatella@nol.com

OTHER COUNTRIES (*)

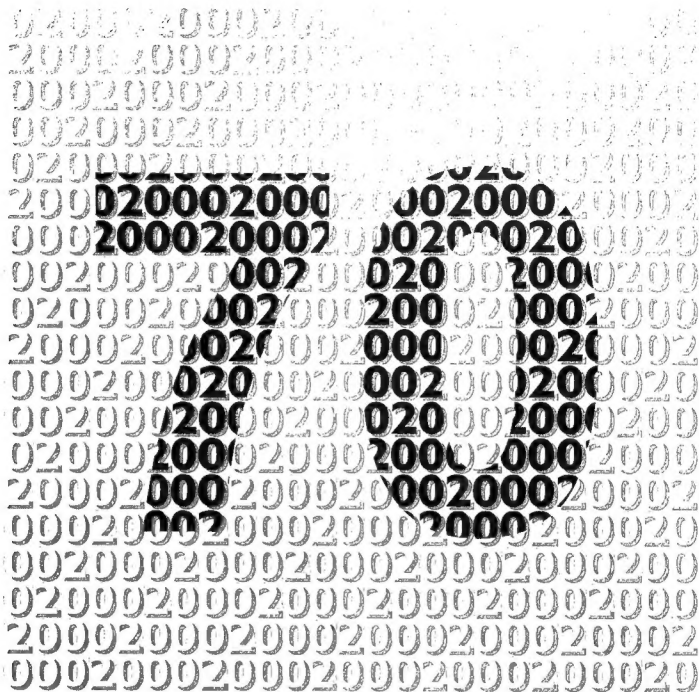
PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND

TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.lu@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM	23
- ACER	7
- AITEC 2000 CONFERENCE	72-73
- AL BADRI MEDICAL CENTER	56
- AL BUSTAN CENTER & RESIDENCE	69
- AL BUSTAN HOTEL	45
- ARAB BANK	IBC
- ARAMEX INTERNATIONAL	97
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	9
- BASEL 2000	31
- CADILLAC DEVILLE	12 - 13
- COMPAQ	15
- EPSON	19
- ETISALAT	25
- GERALD GENTA / MOUAWAD GROUP	65
- GIRARD PERREGAUX	61
- GIRARD PERREGAUX / MOUAWAD GROUP	5
- HILAL ALAMUDDINE	47
- ICIEC	39
- JAGUAR	27
- JERAISY	83
- MAROUSH RESTAURANTS	80
- MERIT	34-35
- NOKIA	21
- OMEGA	IFC
- PARMIGIANI FLEURIER	53
- PRIME EURO FUND	95
- PSION / ALPHA 55...	87
- ROYAL JORDANIAN	50
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	67
- TRIDEX	17
- UNITED ARAB MOTORS CO.	75
- ZAMIL STEEL	100-101



يصادف دخول الألفية الجديدة مرور سبعين عاماً
على إنشاء البنك العربي.

فمنذ إنطلاقتنا عام ١٩٣٠ من القدس، ونحن
نتميز بقوة ورصانة تتركز على ثقة عملائنا،
الأمر الذي جعلنا نصبح من أكبر المؤسسات المالية عالمياً.
نتطلع الى المستقبل بنفس القوة والثبات والطموح
لخدمة عملائنا في كل مكان.

نتوج دخولنا الألفية الجديدة
بسبعين عاماً
من الخبرة والعطاء

البنك العربي



أكبر شبكة مصرفية عربية



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسط ثبات قيمه وعمقها .
وقيّمتنا هذه تتجلى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يتّقدمها بنك البحر المتوسط عبر فروعها المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضيّعها بتصرّف زبائنّه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسط إلى المستقبل بكلّ ثقة واثبات .